



**Hochschule Mittweida (FH)**  
**University of Applied Sciences**

Fachbereich Medien  
Thorsten Karras

# Öffentliche und private Förderung von Existenzgründern und Jungunternehmern im Vergleich

---

*Eine Betrachtung von klassischen und neuartigen  
Finanzierungskonzepten*

- Bachelorarbeit -

Hochschule Mittweida / University of Applied Science (FH)

Berlin, Juli 2010



**Hochschule Mittweida (FH)**  
**University of Applied Sciences**

Fachbereich Medien  
Thorsten Karras

# Öffentliche und private Förderung von Existenzgründern und Jungunternehmern im Vergleich

---

*Eine Betrachtung von klassischen und neuartigen  
Finanzierungskonzepten*

- eingereicht als Bachelorarbeit -

Hochschule Mittweida / University of Applied Science (FH)

Erstprüfer	Zweitprüfer
Professor Horst Müller	Dr. Waldemar Grudzien
Berlin, Juli 2010	

## **Bibliographische Beschreibung**

Karras, Thorsten:

Öffentliche und private Förderung bei Existenzgründern und Jungunternehmern im Vergleich. Eine Betrachtung von klassischen und neuartigen Finanzierungskonzepten. - 2010 – 52 S.

Mittweida, Hochschule Mittweida (FH), Fachbereich Medien, Bachelorarbeit

## **Referat**

Ziel dieser Arbeit ist es, die in Deutschland verfügbaren Fördermittel für Existenzgründer zu vergleichen. Dabei wird schwerpunktmäßig zwischen öffentlichen, zumeist von der KfW-Bankengruppe initiierten, Fördermitteln und neuartigen webbasierten Finanzierungskonzepten unterschieden. Auch wird eine aktuelle Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens gegeben, die Motivationen und Hemmnisse von Existenzgründern aufzeigt.

Im Laufe der letzten Jahre, haben sich neben klassischen Bankkrediten vielfältige Möglichkeiten aufgetan, um Jungunternehmern finanzielle Unterstützung zu gewähren. Neben einer Analyse der diversen Finanzierungsstrategien wird zudem eine Bewertung des Nutzens für Existenzgründer vorgenommen, welche die jeweiligen Vor- und Nachteile der Förderung auswertet.

## **Inhaltsverzeichnis**

1	Einleitung.....	1
2	Motivation für Existenzgründungen .....	2
2.1	Gründungsneigung .....	2
2.2	Gründungshemmnisse .....	4
2.3	Bedeutung für die deutsche Wirtschaft .....	6
2.3.1	Arbeitsmarkt.....	6
2.3.2	Wettbewerb .....	6
2.3.3	Innovation .....	7
2.4	Zwischenfazit.....	7
3	Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens .....	8
3.1	Deutschland im EU-Vergleich.....	10
3.1.1	Unternehmerische Kultur.....	10
3.1.2	Fähigkeiten und Qualifikation .....	11
3.1.3	Anreize und Möglichkeiten .....	11
3.1.4	Rechtliche und administrative Bestimmungen .....	13
3.1.5	Finanzierung .....	15
4	Öffentliche Förderung.....	16
4.1	KfW Bankengruppe .....	16
4.1.1	KfW-StartGeld .....	18
4.1.1.1	Konditionen .....	19
4.1.1.2	Vor- und Nachteile des KfW-StartGeldes .....	20
4.1.2	ERP-Kapital für Gründung .....	21
4.1.2.1	Konditionen .....	21
4.1.2.2	Vor- und Nachteile des ERP-Kapitals für Gründung .....	23
4.1.3	KfW-Unternehmerkredit .....	24
4.1.3.1	Konditionen .....	24
4.1.3.2	Vor- und Nachteile des KfW-Unternehmerkredites.....	25
4.1.4	Gründercoaching Deutschland.....	25
4.1.4.1	Konditionen .....	26

4.1.4.2	Vor- und Nachteile des Gründercoachings Deutschland .....	27
4.2	Mikrokreditfonds Deutschland .....	27
4.2.1	Konditionen .....	27
4.2.2	Vor- und Nachteile des Mikrokreditfonds Deutschland.....	29
4.3	EXIST-Gründerstipendium .....	30
4.3.1	Konditionen .....	30
4.3.2	Vor- und Nachteile des EXIST-Gründerstipendiums .....	32
4.4	Förderdatenbank.....	32
4.5	Zwischenfazit zur öffentlichen Förderung.....	33
5	Private Förderung.....	34
5.1	Venture Capital und Business Angels .....	34
5.1.1	Definition .....	34
5.1.2	Funktionsweise.....	35
5.1.3	Finanzierungsprozess .....	35
5.1.4	Historische und aktuelle Marktsituation in Deutschland.....	36
5.1.5	Zwischenfazit zu Venture Capital Gebern .....	37
5.2	Social Payment .....	38
5.2.1	Flatlr und Kachingle .....	39
5.2.1.1	Nutzen von Flatlr und Kachingle für Existenzgründer .....	40
5.2.2	Kickstarter .....	40
5.2.2.1	Konditionen .....	40
5.2.2.2	Vor- und Nachteile von Kickstarter .....	41
5.2.3	ChipIn .....	42
5.3	Online-Kreditmarktplatz.....	43
5.3.1	Smava .....	43
5.3.1.1	Konditionen .....	44
5.3.1.2	Vor- und Nachteile von Smava .....	45
6	Schlussbetrachtung .....	46

## **I. Abbildungsverzeichnis**

<i>Abbildung 1: Geschlechterspezifisches Potential an Gründungswilligen bei Studierenden .....</i>	<i>2</i>
<i>Abbildung 2: Geschlechterspezifische Gründungsmotive bei Studierenden .....</i>	<i>3</i>
<i>Abbildung 3: Geschlechterspezifische Gründungsmotive bei Studierenden nach Gründungsgruppenneigungen .....</i>	<i>4</i>
<i>Abbildung 4: Geschlechterspezifische Gründungshemmnisse bei Studierenden .....</i>	<i>5</i>
<i>Abbildung 5: Existenzgründungen in Deutschland seit 2002 .....</i>	<i>9</i>
<i>Abbildung 6: Finanzierungsbedarf von Existenzgründungen .....</i>	<i>9</i>
<i>Abbildung 7: Dauer administrativer Gründungsverfahren in der EU .....</i>	<i>14</i>
<i>Abbildung 8: Vergleich ausgewählter Förderbanken und deren Bilanzsummen ....</i>	<i>16</i>
<i>Abbildung 9: Entscheidungsprozess der KfW bei Kreditvergabe .....</i>	<i>18</i>
<i>Abbildung 10: Investition nach Finanzierungsphasen 2009 .....</i>	<i>37</i>
<i>Abbildung 11: Kachingle Medaillon.....</i>	<i>39</i>

# 1 Einleitung

In Deutschland gibt es mittlerweile rund 1.500 Förderprogramme<sup>1</sup>, die der Staat vergibt, um Existenzgründern<sup>2</sup> zu helfen. Die Zuwendungen haben das Ziel angehende und aktive Unternehmer<sup>3</sup> sowohl materiell als auch immateriell zu unterstützen. Im Rahmen dieser Arbeit sollen die finanziellen Zuwendungen von öffentlicher und auch privater Hand an Existenzgründer und junge Unternehmen verglichen und in ihrem Nutzen für diese Zielgruppe bewertet werden.

Im Fokus der Untersuchung stehen dabei klassische Fördermittel, wie sie bspw. von der KfW-Bankengruppe, als Stellvertreter des Bundes, ausgegeben werden sowie neuartige, webbasierte Finanzierungskonzepte, die auf die Mithilfe von Privatpersonen angewiesen sind.

Wie im Laufe der Arbeit deutlich wird, stellen finanzielle Aspekte eines der größten Gründungshemmnisse dar. Der auf Myers und Majluf (1984)<sup>4</sup> zurückgehende Pecking Order Theory zufolge gibt es eine Präferenz zwischen verschiedenen Finanzierungsarten. Diese besagt im Grunde, dass eine Innenfinanzierung einer Außenfinanzierung vorgezogen und innerhalb der Außenfinanzierung die Eigenfinanzierung gegenüber der Fremdfinanzierung präferiert wird. Wird die Pecking Order Theory nun etwas weiter gefasst und berücksichtigt nicht ausschließlich monetäre Gesichtspunkte, sondern involviert noch Opportunitätskosten, erweitert sich der Erklärungsgehalt dieser Theorie. So gilt es zu beachten, dass eine Eigenfinanzierung wahrscheinlich nicht nur wegen der günstigeren finanziellen Konditionen gegenüber einer Fremdfinanzierung bevorzugt wird, sondern auch wegen möglicher Einschränkungen in der Geschäftsführung, wie bspw. dem Einräumen von Mitspracherechten an Fremdkapitalgeber.

Angesichts dieser Betrachtungsweise stellen die im Verlauf der Arbeit vorgestellten neuartigen Förderkonzepte nicht nur eine Alternative in der Geldbeschaffung dar, sondern gewinnen auch durch ihre außergewöhnlichen Finanzierungsmodalitäten an Attraktivität für Existenzgründer und junge Unternehmen.

---

<sup>1</sup> Förderland (Hrsg.): Basiswissen Fördermittel, <http://bit.ly/cJ9K33>, 12.7.2010

<sup>2</sup> Der Begriff Existenzgründer beinhaltet sowohl weibliche, als auch männliche Gründer eines Unternehmens

<sup>3</sup> Die Begriffe Unternehmer und Entrepreneur werden im Rahmen dieser Arbeit synonym verwendet und schließen sowohl weibliche, als auch männliche Personen ein

<sup>4</sup> Myers, Stewart C./Majluf, Nicholas S./Journal of Financial Economics 13(Hrsg.): Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have, North-Holland 1984, 187-224

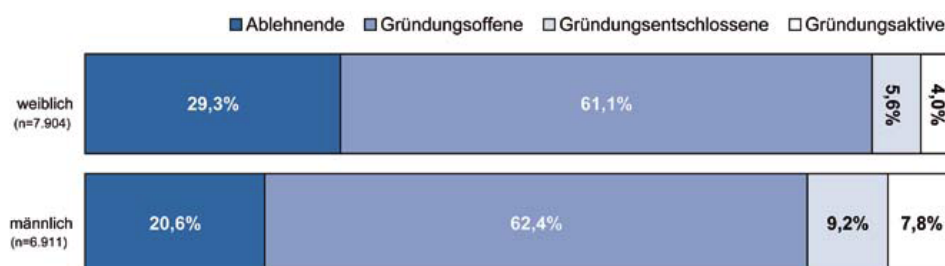
## 2 Motivation für Existenzgründungen

Für den Schritt einer Existenzgründung gibt es verschiedene Motivationen. Im Folgenden wird zunächst die Bedeutung von Existenzgründern sowohl für den Entrepreneur selbst als auch für die Wirtschaft hingewiesen. Bei Unternehmern lässt sich zwischen zwei Motivationsgruppen unterscheiden. Auf der einen Seite gibt es den „klassischen“ Unternehmer, für den u. a. eigenständiges Arbeiten und finanzielle Aspekte eine wichtige Rolle spielen. Auf der anderen Seite gibt es „Gründer in Not“ oder „getriebene Gründer“, die in dem Unterfangen einer Gründung eine Chance sehen der Arbeitslosigkeit zu entfliehen.

### 2.1 Gründungsneigung

In einer onlinegestützten, bundesweiten FACE-Untersuchung<sup>5</sup> wurden im Jahr 2006 15.061 Studierende und 2.329 wissenschaftliche Mitarbeiter aus 16 Bundesländern zu ihrer Neigung befragt sich später selbstständig zu machen. Dabei wurden sowohl Geschlechter- als auch Fächerkohorten unterschieden. Sowohl männliche (79,4%) als auch weibliche Studierende (70,7%) zeigen im Rahmen der Studie definierten Gruppen<sup>6</sup> großes Potential sich selbstständig zu machen (siehe Abb. 1).

Abbildung 1: Geschlechterspezifisches Potential an Gründungswilligen bei Studierenden<sup>7</sup>



<sup>5</sup> Das Forschungsvorhaben FACE – Female Academic Entrepreneurs wird zusammen mit der Universität Trier und dem Bundesministerium für Bildung und Forschung durchgeführt und untersucht akademische Gründungspotentiale

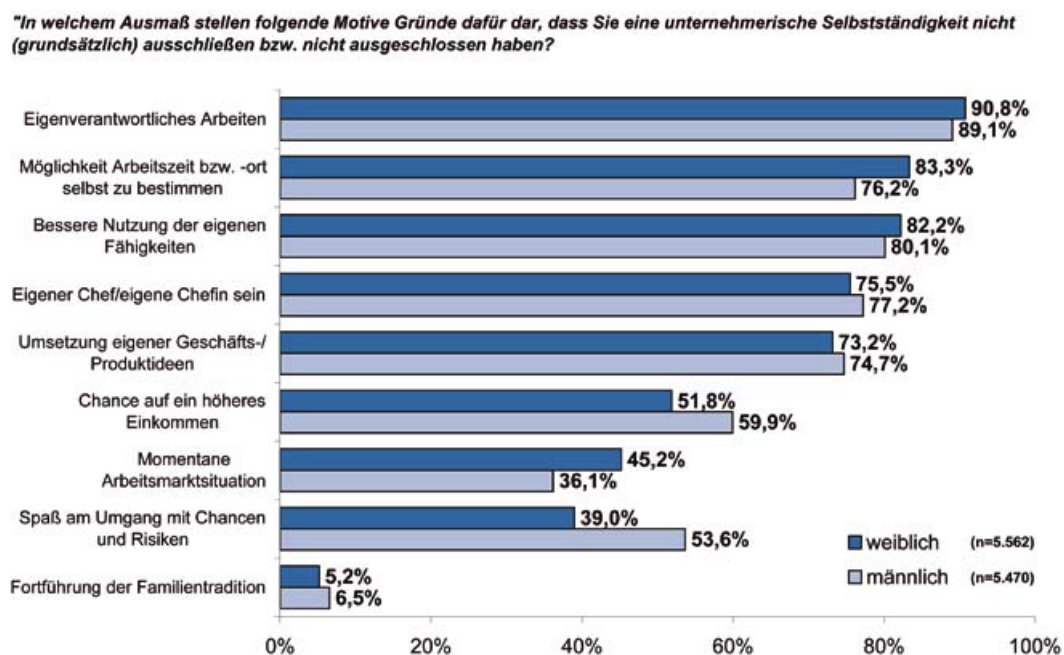
<sup>6</sup> Die Befragten wurden in Ablehnende, Gründungsoffene, Gründungsentschlossene und Gründungsaktive eingeteilt

<sup>7</sup> Josten/van Elkan/Laux, BMBF (Hrsg.): Gründungspotentiale bei Studierenden, Berlin/Bonn 2008



Hinsichtlich der Motivation stellt die Chance auf eigenverantwortliches Arbeiten geschlechterübergreifend den größten Nutzen für die potentiellen Gründer dar, wohingegen der monetäre Aspekt, wie die Chance auf ein höheres Einkommen, nur für 51,8% der weiblichen und 59,9% der männlichen Befragten eine große Rolle spielt. Damit herrscht eindeutig der Wunsch nach Souveränität und Flexibilität vor. Die deutlichste Diskrepanz bei der Gründungsneigung zeigte sich beim Spaß am Umgang mit Chancen und Risiken. Bei den Männern gab es 53,6% dies als Motivationsgrund an, womit der Prozentsatz 14,6% höher liegt als bei den befragten Studentinnen.

Abbildung 2: Geschlechterspezifische Gründungsmotive bei Studierenden<sup>8</sup>

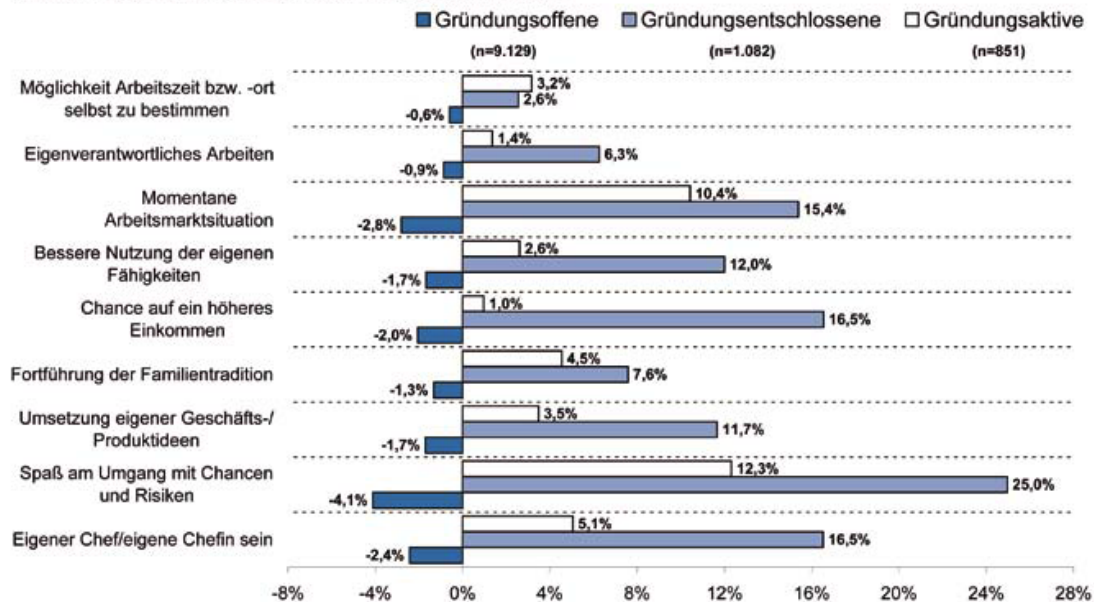


Eine Besonderheit stellt das Motiv der *momentanen Arbeitsmarktsituation* dar. Nach Gründungsneigungsgruppen aufgeschlüsselt, zeigt sich bei den Gründungsaktiven mit 10,4% ein besonders hoher Wert. Es darf davon ausgegangen werden, dass die Arbeitsmarktsituation hier eine entscheidende Rolle bei der Entscheidung zur Selbstständigkeit spielt. Es zeigt zudem, dass bei Voranschreiten des Entscheidungsprozesses die Risikoaffinität zunimmt, bzw. tatsächliche Gründer von Natur aus risikoaffiner sind als der Durchschnitt.

<sup>8</sup> Josten/van Elkan/Laux, BMBF (Hrsg.): Gründungspotentiale bei Studierenden, Berlin/Bonn 2008

Abbildung 3: Geschlechterspezifische Gründungsmotive bei Studierenden nach Gründungsgruppenneigungen<sup>9</sup>

"In welchem Ausmaß stellen folgende Motive Gründe dafür dar, dass Sie eine unternehmerische Selbstständigkeit nicht (grundsätzlich) ausschließen bzw. nicht ausgeschlossen haben?"



## 2.2 Gründungshemmnisse

Bei den Gründungsneigungen sind Entscheidungsautonomie und die Ausschöpfung des eigenen Potentials entscheidende Faktoren. Auch bei den Gründungshemmnissen zeigt sich ein geschlechterübergreifend einheitliches Bild. Zu schwer kalkulierbare Risiken sind für 84,5% der Frauen und 76,8% der Männer der Grund eine Gründung nicht in Erwägung zu ziehen. Von besonderem Interesse im Hinblick auf den Themenschwerpunkt dieser Arbeit ist jedoch das zweite Gründungshemmnis: Weil zu wenig Eigenkapital vorhanden ist und damit die Finanzierung einer Unternehmung scheitern kann, scheuen sich 82,9% der Frauen und 77% der Männer davor eine Gründung anzugehen.

Auch die schwierige Beschaffung der erforderlichen Bankkredite (gemittelt<sup>10</sup> 65%) und ein zu hoher bürokratischer Aufwand (gemittelt 56,3%) stellen beachtliche

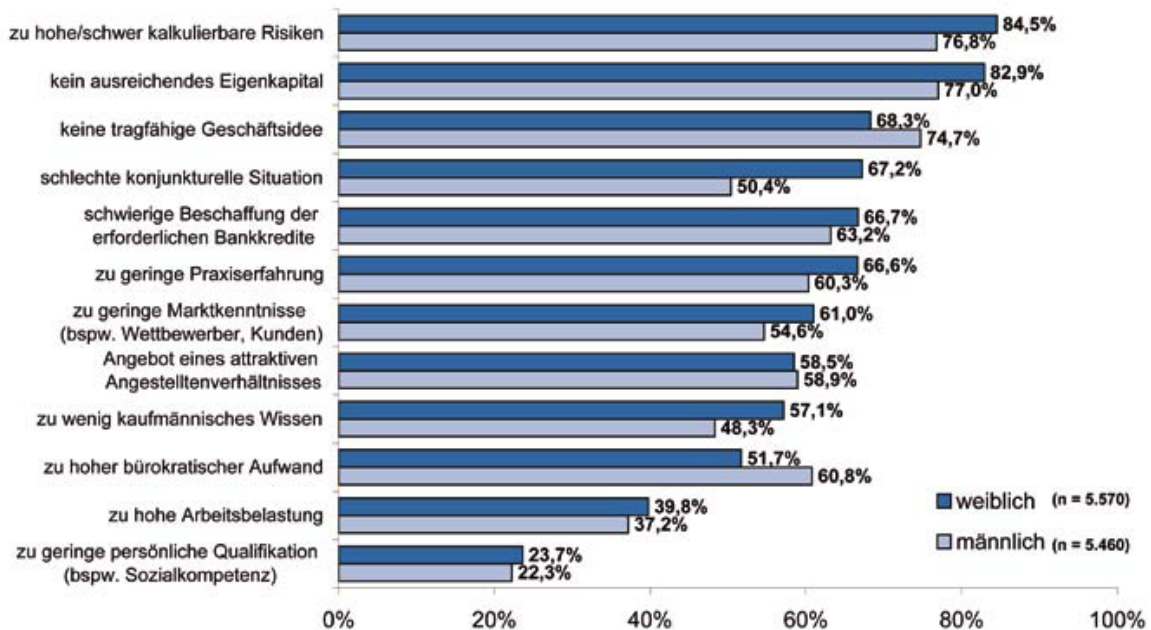
Josten/van Elkan/Laux, BMBF (Hrsg.): Gründungspotentiale bei Studierenden, Berlin/Bonn 2008

<sup>10</sup> Bei gemittelten Werten wurde das arithmetische Mittel aus männlichen und weiblichen Befragten genommen, da eine einzelne Betrachtungsweise hier irrelevant ist

Gründungshemmnisse dar und zählen somit zu den finanziellen sowie administrativen Hürden, die es zu überwinden gilt, wenn Existenzgründungen in Deutschland weiterhin forciert werden sollen.

Abbildung 4: Geschlechterspezifische Gründungshemmnisse bei Studierenden<sup>11</sup>

**"Bitte geben Sie an, in welchem Ausmaß folgende Aspekte einen hemmenden Einfluss auf Ihre Entscheidung hinsichtlich einer unternehmerischen Tätigkeit haben bzw. hatten."**



Die aus der FACE-Studie gewonnenen Erkenntnisse veranschaulichen eine große Bereitschaft der Studierenden sich dem Thema Existenzgründung zu widmen. Bei der Auswertung gilt es zu beachten, dass der überwiegende Teil<sup>12</sup> noch keine weitergehenden Erfahrungen mit einer Gründung vorweisen kann und sich somit lediglich mit dem Gedanken einer zukünftigen Selbstständigkeit trägt. Daher sind die gemachten Aussagen a priori und spiegeln keine Tatsachen, sondern Meinungen wider. Dennoch ist es auffallend, dass neben der Selbstbestimmung die finanziellen Aspekte – Finanzierung der Unternehmung sowie das Einkommen - sowohl bei den Motiven als auch den Hemmnissen - eine herausragende Rolle spielen. Diese Erkenntnis deckt sich mit vorhergegangenen Studien<sup>13</sup> und

<sup>11</sup> Josten/van Elkan/Laux, BMBF (Hrsg.): Gründungspotentiale bei Studierenden, Berlin/Bonn 2008

<sup>12</sup> nur 5,9% (gemittelt) der Befragten sind aktive Gründer (siehe Abb. 1)

<sup>13</sup> Auch das ZEW-Hightech-Gründungspanel 2007 gab als Haupthemmnisse für die Finanzierung junger Unternehmen „Anforderungen an Sicherheiten“ und „Risikoaversion der Banken“ an

verdeutlicht die Bedeutung von Fördermaßnahmen. Eine Verbesserung in der finanziellen Unterstützung und die weitere Minimierung von bürokratischen Einstiegshürden sollte demnach zu einer Erhöhung der Existenzgründungen führen und die volkswirtschaftlichen Faktoren, welche im nächsten Absatz näher erläutert werden, verbessern.

## 2.3 Bedeutung für die deutsche Wirtschaft

Neben der individuellen Entfaltung jedes Einzelnen sind Existenzgründungen, bzw. kleine und mittlere Unternehmen (KMU)<sup>14</sup> auch von besonderer Bedeutung für die Volkswirtschaft. Sie sind ein belebender Faktor auf den folgenden Gebieten und helfen so die deutsche Wirtschaftskraft zu steigern.

### 2.3.1 Arbeitsmarkt

Beschäftigungspolitisch ist die Gründung einer neuen selbstständigen Existenz eine Erwerbstätigkeit, sofern diese entweder einen bestehenden Arbeitsplatz ergänzt oder diesen ersetzt. Dies führt zu einer Entlastung des Arbeitsmarkts, indem neue Arbeitsplätze nicht nur für den Gründer selbst geschaffen werden, sondern auch für dessen (zukünftige) Mitarbeiter. So haben 2007 allein die Soloneugründer, d.h. Einzelpersonen, die ein Unternehmen gründen, (davon 16,7% im Vollerwerb und 7,9% im Nebenerwerb) 242.900 Arbeitsstellen geschaffen<sup>15</sup>. Von 2007 bis 2009 konnten durch Förderungen, wie das Einstiegsgeld und Gründungszuschüsse 458.954 Menschen<sup>16</sup> aus der Arbeitslosigkeit in eine Selbstständigkeit geführt werden.

### 2.3.2 Wettbewerb

Gründungen sind wettbewerbsförderlich. Als neuer Akteur fordern Gründer bereits bestehende Unternehmen mit ihren Produkten und Dienstleistungen heraus und sind somit eine treibende Kraft des wirtschaftlichen Strukturwandels.

---

<sup>14</sup> Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn) definiert Unternehmen mit bis zu neun Mitarbeitern und weniger als 1 Mio. Euro Jahresumsatz als kleine, solche mit zehn bis 499 Mitarbeitern und bis zu 50 Mio. Euro Jahresumsatz als mittlere Unternehmen

<sup>15</sup> KfW-Bankengruppe (2008)

<sup>16</sup> Bundesagentur für Arbeit/IfM Bonn, 2010

### 2.3.3 Innovation

Neugründungen fördern Innovationen und sichern die Wettbewerbsfähigkeit, den Fortschritt und das Wachstum einer Volkswirtschaft. In innovationsbasierten Ökonomien<sup>17</sup> tragen gerade junge Unternehmen nach Porter et al. (2002) eine entscheidende Rolle, da sie durch ihre oftmals neuen Technologien und Dienstleistungen den Weg zu neuen Entwicklungspfaden eröffnen. Ihre hohen Anforderungen an Forschung und Entwicklung (FuE) ziehen zudem eine hohe Nachfrage an Arbeitsplätzen nach sich, was wiederum den Arbeitsmarkt positiv beeinflusst.

## 2.4 Zwischenfazit

Es zeigt sich, dass Existenzgründungen ein wichtiges Standbein der ökonomischen Kraft Deutschlands sind. Die vermehrte Förderung hilft Deutschland sich weiterhin als führender Wirtschaftsstandort (fünftgrößte Volkswirtschaft weltweit)<sup>18</sup> in der Welt zu behaupten und vorhandene Kapazitäten weiter auszubauen.

Werden lediglich die Leistungen in Produktion und Dienstleistung der KMU betrachtet, entfallen<sup>19</sup>:

- 99,7% aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen
- 65,9% aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze
- 83,1% aller Ausbildungsplätze
- 37,5% aller Umsätze
- 46% der Nettowertschöpfung

auf diesen Gruppenzweig. Hier zeigt sich die Wirtschaftskraft von kleinen und mittleren Unternehmen und es wird deutlich, dass deren Förderung für den gesamtwirtschaftlichen Erfolg Deutschlands unerlässlich ist.

---

<sup>17</sup> Brixy/Hundt/Sternberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Hrsg.), IAB-Kurzbericht: Deutschland eine Gründungswüste?, 15/2009, 2

<sup>18</sup> Sueddeutsche.de (Hrsg.): Rangliste größter Volkswirtschaften. Japan verteidigt Platz zwei, erstellt: 15.2.10, Zeitungsartikel, <http://bit.ly/cqVCLp>, 23.7.2010

<sup>19</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): GründerZeiten: Existenzgründung in Deutschland, April 2010, 1

### 3 Bestandsaufnahme des Gründungsgeschehens

Trotz eines allgemein als positiv eingestuften Förderumfelds<sup>20</sup> für Unternehmensgründungen und einer traditionell guten physischen Infrastruktur<sup>21</sup>, sowie des guten Schutzes des geistigen Eigentums<sup>22</sup> in Deutschland, hat die Zahl der Unternehmensgründungen seit 2004 kontinuierlich abgenommen. Als wahrscheinliche Hauptursache für diese Tendenz ist die rückläufige Quote von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus anzunehmen<sup>23</sup>. Auch hat sich die Zahl der Gründungsinteressierten im Jahr 2007 um 7% verringert<sup>24</sup>, steigerte sich 2009 jedoch um 14% und weist somit seit 2004 erstmals wieder eine erhöhte Kontaktaufnahme mit den IHKs aus. Langfristig ist jedoch mit einer weiteren Dämpfung der Gründungsaktivität auf Grund der steigenden Lebenserwartung und einer sinkenden Geburtenrate in der BRD zu rechnen.<sup>25</sup>

---

<sup>20</sup> Brixy/Hundt/Sternberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Hrsg.), IAB-Kurzbericht: Deutschland eine Gründungswüste?, 15/2009, 5

<sup>21</sup> Brixy/Hundt/Sternberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Hrsg.), IAB-Kurzbericht: Deutschland eine Gründungswüste?, 15/2009, 5

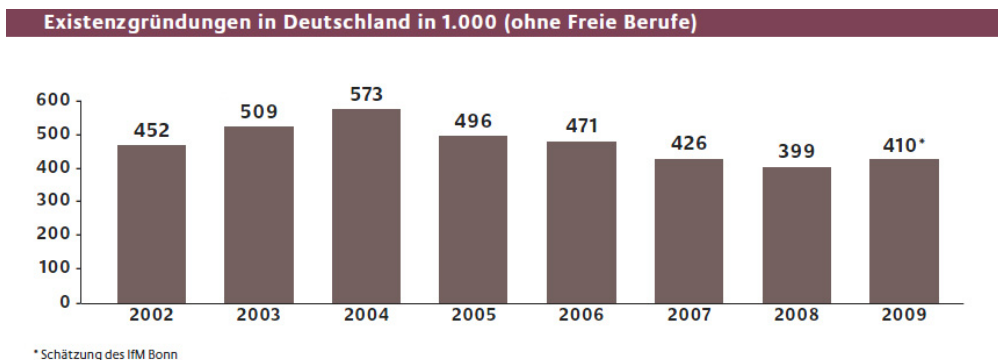
<sup>22</sup> Brixy/Hundt/Sternberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Hrsg.), IAB-Kurzbericht: Deutschland eine Gründungswüste?, 15/2009, 5

<sup>23</sup> War die Gründerquote in Bezug auf die Gesamtbevölkerung Deutschland 2001 noch bei 2,9%, sank sie im Laufe der Jahre bis 2007 sukzessive auf 1,66% (KfW Bankengruppe: KfW Gründermonitor 2008). Von 2006 auf 2007 sank die Zahl der Unternehmensgründungen in Deutschland von 471.000 auf 426.000 (siehe Abb. 4). Zwischen 2004 und 2007 sank die Zahl der Arbeitslosen, die sich mit Unterstützung der Bundesagentur für Arbeit selbstständig gemacht haben von 351.000 auf 153.000.

<sup>24</sup> Vgl. DIHK Gründerreport 2008, 1

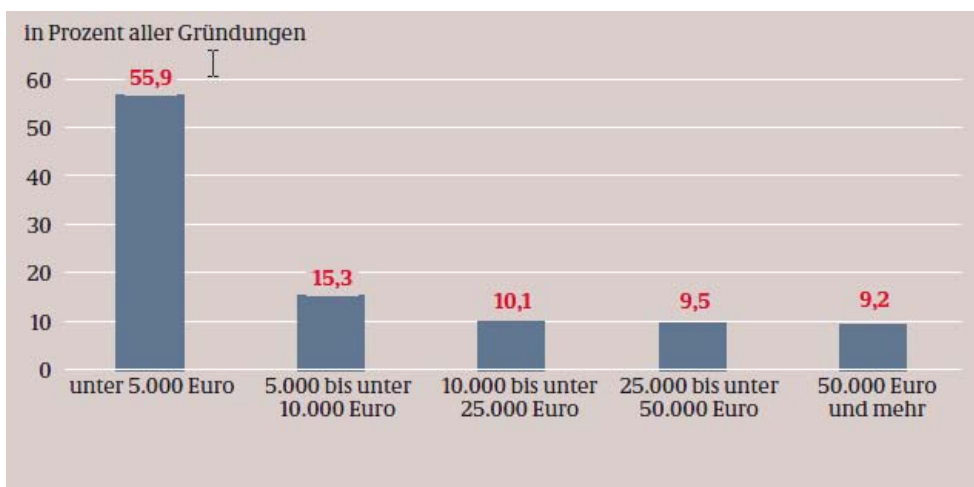
<sup>25</sup> der KfW-Mittelstandmonitor 2008 erwartet hierdurch bis 2020 einen Rückgang von 2-4%

Abbildung 5: Existenzgründungen in Deutschland seit 2002<sup>26</sup>



Was den Finanzierungsbedarf angeht, zeigt sich, dass 71,2% aller Existenzgründungen maximal bis zu 10.000 Euro an finanziellen Mitteln benötigen (siehe Abb. 6). Interessant in diesem Zusammenhang ist die Erkenntnis des KfW-ZEW Gründungspanels 2009<sup>27</sup>, in der Gründungen mit externem Mitteleinsatz größere Überlebenschancen aufweisen und schneller wachsen.

Abbildung 6: Finanzierungsbedarf von Existenzgründungen<sup>28</sup>



<sup>26</sup> Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2010 (Basis: Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes)

<sup>27</sup> Kohn/Ullrich/Fryges, Verband der Vereine Creditreform e.V. (Hrsg.): KfW-ZEW Gründungspanel 2009, Mannheim 2009, 72

<sup>28</sup> Kohn, Karsten/KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Gründungsmonitor 2009, Frankfurt a. M. 2009

### 3.1 Deutschland im EU-Vergleich

Rahmenbedingungen und eine Vielzahl unterschiedlich ausgestalteter Faktoren sind mitentscheidend für die Realisierung des Gründungspotentials in einer Gesellschaft. Um die Gründungsaktivität analytisch zu erfassen, gibt es in der Entrepreneurship-Forschung theoretische Bezugssysteme<sup>29</sup>, welche sich auf zentrale Ansatzpunkte fokussieren lassen. Die definierten Bezugssysteme lassen sich in Gruppen kategorisieren<sup>30</sup> und ermöglichen eine Einschätzung der Erfolgsfaktoren für eine optimale und vor allem nachhaltige Wirksamkeit der Gründeraktivität.

Die folgenden fünf Bestimmungsfaktoren<sup>31</sup> werden dazu herangezogen und mit der vorherrschenden Situation in Deutschland verglichen:

- Unternehmerische Kultur
- Fähigkeiten und Qualifikationen
- Anreize und Möglichkeiten
- Rechtliche und administrative Bestimmungen
- Finanzierung

#### 3.1.1 Unternehmerische Kultur

Das Hinterfragen des eigenen Potentials, die „Angst zu scheitern“ und die mit der Gründung verbundenen Risiken sind für Gründer die wichtigsten Argumente bei der Kosten/Nutzen-Abwägung für bzw. gegen den Einstieg in die Selbstständigkeit.<sup>32</sup> Die gesellschaftliche Wahrnehmung ist demnach für einen Unternehmer von entscheidender Bedeutung bei dem Vorhaben einer Gründung und beeinflusst dessen Entscheidung maßgeblich.

Deutschland stellt sich bisher durch eine unterentwickelte Unternehmerkultur dar<sup>33</sup>. Das Fehlen einer positiven Belegung von unternehmerischen Werten vermindert die nationale Gründungsaktivität und hemmt Gründer bei ihrem Vorhaben. Noch immer ist das Angestelltenverhältnis die favorisierte Berufswahl und zeugt von einer zurückhaltenden Mentalität, die ein eher risikoscheues und sicherheitsorientiertes Denken fördert.

---

<sup>29</sup> Vgl. Gabr/Hoffmann (2006)

<sup>30</sup> Dabei gilt es zu beachten, dass die einzelnen Gruppen in vielerlei Hinsicht abhängig voneinander sind und es zu Überschneidungen kommt

<sup>31</sup> Vgl. Gabr/Hoffmann (2006), 12 ff. und HM Treasury (2008), 17

<sup>32</sup> Vgl. Gabr/Hoffmann (2006), 34 und HM Treasury (2008), 18

<sup>33</sup> Vgl. Lahn/Hayen/Unterberg (2007), 14 ff.



Gründungsinteressierte haben im internationalen Vergleich folgerichtig eine erhöhte „Angst zu scheitern“ und neigen zu einer Abwertung ihrer eigenen Fähigkeiten. Laut einer Eurobarometer-Umfrage aus dem Jahr 2005, No 160 (Question 12) ist für 46,5% der erwerbstätigen Deutschen dies ein schwerwiegendes Hindernis für eine Unternehmensgründung. In keinem anderen Land Europas ist die Risikoaversion größer als in Deutschland und hemmt die Gründungsaktivität in einem solchen Maß.<sup>34</sup>

### 3.1.2 Fähigkeiten und Qualifikation

Um sich erfolgreich selbstständig zu machen, genügt es nicht nur eine Idee zu haben. Es verlangt vor allem an speziellen Fähigkeiten, Qualifikationen und dem nötigen Wissen, um sich am Markt zu behaupten. Eine geeignete Auswahl an Fähigkeiten, Managementkompetenz und betriebs- als auch marktwirtschaftlichen Kenntnissen sind der Schlüssel, um aus einer Gründungsidee ein am Markt bestehendes Konzept zu entwerfen.<sup>35</sup> Der Politik obliegt die Aufgabe die Rahmenbedingungen für das Erwerben von gründungsbezogenem Wissen zu schaffen und einer möglichst breiten Masse auf Schulen und Hochschulen zur Verfügung zu stellen.

Deutschland ist ein erhebliches Defizit an schulischer und außerschulischer Bildung zum Gründungswesen zu attestieren.<sup>36</sup> Das hängt auch mit der unterentwickelten unternehmerischen Kultur (siehe 4.1.1.1) zusammen und macht deutlich, wie sich diese beiden Einflussfaktoren wechselseitig prägen.<sup>37</sup>

### 3.1.3 Anreize und Möglichkeiten

Um den wirtschaftlichen Fortschritt und eine Steigerung der Produktivität zu gewährleisten, ist die Ausnutzung neuer und die Weiterentwicklung bestehender Ideen von größter Wichtigkeit.<sup>38</sup> Die reziproke Beziehung zwischen Innovationen und Unternehmen bedarf der Unterstützung und des Setzens von Anreizen, um sich am Markt zu etablieren. Eine enge Verzahnung und der Wissenstransfer

---

<sup>34</sup> Vgl. Lahn/Hayen/Unterberg (2007), 14 ff.

<sup>35</sup> Vgl. HM Treasury (2008), 18

<sup>36</sup> Vgl. Brixy/Hundt/Sternberg (2007), 14 ff.

<sup>37</sup> Vgl. Lahn/Hayen/Unterberg (2007), 14 ff.

<sup>38</sup> Vgl. HM Treasury (2008), 19

zwischen Unternehmen, sozialem System, Wissenschaft und Förderangeboten mit Selbstständigen spielen eine zentrale Rolle<sup>39</sup> und benötigen ein positives Ansehen in der Gesellschaft sowie weitere Anstrengungen in der Förderung. Um die Erfolgswahrscheinlichkeiten einer Idee abzuschätzen, sind noch weitere externe Faktoren von entscheidender Bedeutung. Hierzu zählen u. a. die konjunkturelle Lage, der Binnenmarkt, die Nachfrage auf dem öffentlichen Sektor, Zugang zum internationalen Arbeitsmarkt, die physische Infrastruktur und eine Abwesenheit von Markteintrittsbarrieren.<sup>40</sup>

Wie schon in den vergangenen Jahren, so zählen die physische Infrastruktur, das beinhaltet die Leistungen der Versorgungsbetriebe (Strom, Wasser etc.), als auch die Qualität der Verkehrs- und Telekommunikationseinrichtungen in Deutschland weltweit zu den Besten.<sup>41</sup> Daneben genießen auch der Schutz des geistigen Eigentums in Deutschland und die öffentliche Förderinfrastruktur einen guten Ruf.<sup>42</sup> Besonders die Qualität und Quantität der angebotenen Förderprogramme nehmen im internationalen Vergleich einen vorderen Rang ein.<sup>43</sup>

Im Gegensatz dazu fehlt es in Deutschland immer noch an einer funktionierenden „wellfare-bridge“ für Selbstständige, bzw. Gründer. Als „wellfare Bridge“ werden wohlfahrtsstaatliche Regelungen bezeichnet, die sicherstellen, dass ein Wechsel aus der Arbeitslosigkeit oder einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis in die Selbstständigkeit von einem sozialen Sicherungssystem unterstützt und getragen wird.<sup>44</sup> Unternehmer sind weiterhin weitestgehend auf sich selbst gestellt und erfahren nur geringe Zuwendungen. In Verbindung mit der schon angesprochen Risikoscheu<sup>45</sup> ergibt sich daraus für viele potentielle Gründer ein gravierender Grund eine Selbstständigkeit auszuschließen.

Abgesehen von der allgemeinen Anreizproblematik, gibt es noch spezielle Hinderungsgründe für gewisse Zielgruppen, so z.B. für Migranten. Sie leiden unter einem erschwerten Zugang zum Arbeitsmarkt, überwiegend aufgrund mangelnder formaler Ausbildung bzw. nicht anerkannter Berufs- und Schulabschlüsse.<sup>46</sup>

---

<sup>39</sup> Vgl. Gabr/Hoffmann (2006), 18

<sup>40</sup> Vgl. Gabr/Hoffmann (2006), 17

<sup>41</sup> Vgl. Brixy/Hundt/Sternberg (2007), 22

<sup>42</sup> Vgl. Brixy/Hundt/Sternberg (2007), 22

<sup>43</sup> Vgl. Brixy/Hundt/Sternberg (2007), 22

<sup>44</sup> Vgl. FACET BV/EVERS & JUNG/NEF (2003)

<sup>45</sup> Siehe Unternehmerische Kultur

<sup>46</sup> Vgl. HM Treasury (2008), 18

### 3.1.4 Rechtliche und administrative Bestimmungen

Effiziente rechtliche, steuerliche und administrative Regelungen schaffen Anreize und geben Sicherheit bei einer möglichen Gründung.<sup>47</sup> Die Legislative ist hier gefragt Rahmenbedingungen zu schaffen, die eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit unterstützen. Besonders bei den steuerlichen Aspekten sowie bei bürokratischen Hürden muss ein unternehmerfreundliches Umfeld installiert werden. Darüber hinaus sollten Markteintrittsbarrieren bzw. Marktbeschränkungen aufgehoben werden und ein internationaler Handel ermöglicht sein.

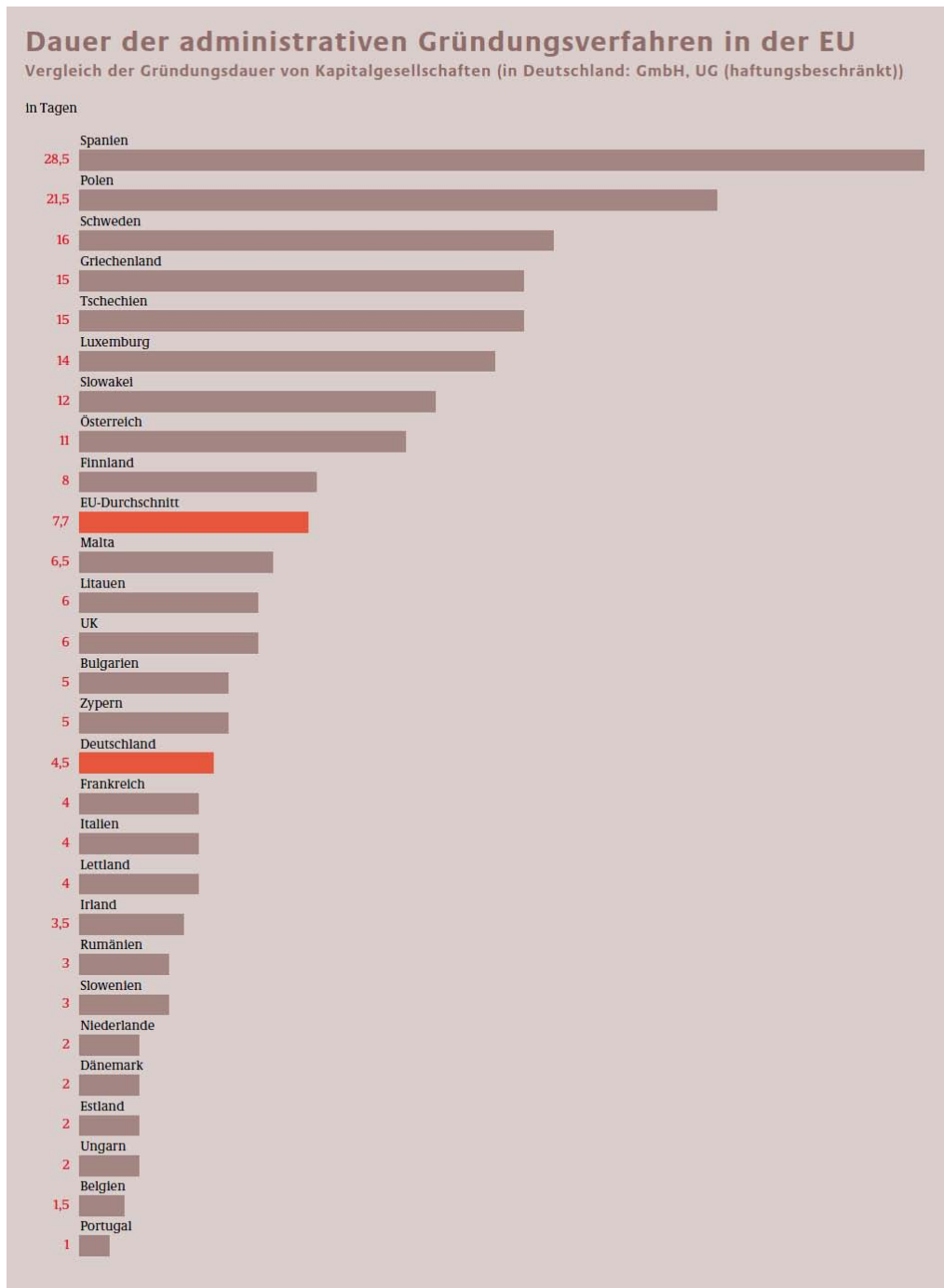
Insbesondere bei den rechtlichen Rahmenbedingungen sehen sich potentielle bzw. tatsächliche Gründer mit vielen Verordnungen und einem hohen bürokratischen Aufwand konfrontiert<sup>48</sup>, die das Gründungsvorhaben erschweren. Wie in Abb. 7 zu sehen, beträgt die Dauer für die Gründung einer Kapitalgesellschaft durchschnittlich 4,5 Tage (Stand 2009). Im Vergleich mit unserem Nachbarland, die Niederlande, ist zu sehen, dass hier noch Verbesserungspotential herrscht.

---

<sup>47</sup> Vgl. Sternberg/Bergmann/Lückgen (2004), 29

<sup>48</sup> Vgl. Brixy/Hundt/Sternberg (2007), 24

Abbildung 7: Dauer administrativer Gründungsverfahren in der EU<sup>49</sup>



<sup>49</sup> BMWi (Hrsg.): GründerZeiten: Existenzgründung in Deutschland, April 2010

Vor allem die Beschaffung von gründungsrelevanten Lizenzen und/oder Genehmigungen ist noch sehr mühsam und zeitaufwendig.<sup>50</sup> Positiv anzumerken ist die 2004 beschlossene Herabsetzung auf nur noch 41 Berufe<sup>51</sup>, die einen Meisterbrief voraussetzen, um sich selbstständig machen zu können. Gerade im Hinblick auf eine internationale Ausrichtung beseitigt diese Herabsetzung Wettbewerbsnachteile.

### 3.1.5 Finanzierung

Bei der Umsetzung einer Gründungsidee sind die Beschaffung und der Einsatz an (externen) Finanzierungsquellen in Kombination mit der nötigen Gründerkompetenz Schlüsselfaktoren zum Erfolg.<sup>52</sup> Die Finanzierung einer laufenden Unternehmung bzw. der Gründung ist eine der wichtigsten Angelegenheiten, um die sich Selbstständige zu kümmern haben. Ohne eine ausreichende Finanzierung scheitert das Gründungsvorhaben, respektive kann der Fortbestand eines Unternehmens nicht gewährleistet werden. Die Politik sollte sicherstellen, dass eine ausreichende Anzahl an Fördermaßnahmen angeboten wird, die während des gesamten Prozesses der Verselbstständigung eine im Umfang angemessene finanzielle Hilfe bietet.

Um die Jahrtausendwende war die Förderstruktur in Deutschland auf einem sehr guten Niveau<sup>53</sup>, hat dann jedoch laut Expertenaussagen des Global Entrepreneurship Monitor<sup>54</sup> 2006 kontinuierlich nachgelassen, was wiederum zu einer Dämpfung des Ideenreichtums und der Gründermentalität geführt hat<sup>55</sup>. Als einer der Gründe war damals das restriktive Verhalten der Hausbanken identifiziert, welche den Zugang zu Fördergeldern somit erschwerten.<sup>56</sup> Es ist anzunehmen, dass Gründer nach der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 mit ähnlichen Restriktionen der Banken zu kämpfen haben, da diese bei der Vergabe von Fördermitteln mehr Sicherheiten verlangen.

---

<sup>50</sup> Vgl. Brixy/Hundt/Sternberg (2007), 25

<sup>51</sup> Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.): Anlage B, Abschnitt 1, Anlage für zulassungsfreie, handwerkliche Berufe, <http://bit.ly/9wo0bQ>, 18.7.2010

<sup>52</sup> Vgl. HM Treasury (2008), 18

<sup>53</sup> Vgl. Sternberg/Bergmann/Lückgen (2004), 29

<sup>54</sup> Der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) untersucht weltweit die Gründungsaktivitäten und veröffentlicht diese. Vgl. GEM (Hrsg.): Welcome to GEM, Willkommenseite, <http://www.gemconsortium.org>, 18.7.2010

<sup>55</sup> Vgl. Brixy/Hundt/Sternberg (2007), 24

<sup>56</sup> Vgl. Sternberg/Bergmann/Lückgen (2004), 29f. und Brixy/Hundt/Sternberg (2007), 24

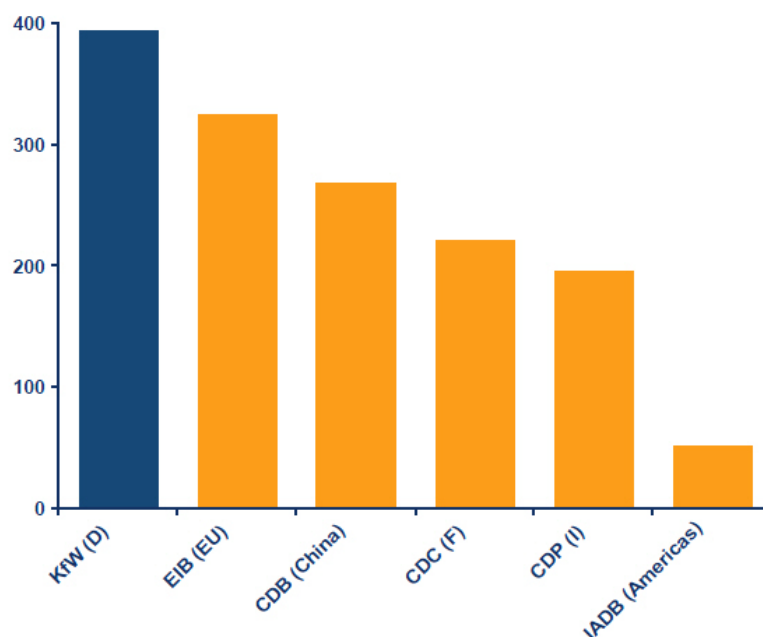
## 4 Öffentliche Förderung

Da eine Auflistung aller öffentlichen Förderprogramme Deutschlands den Umfang dieser Arbeit bei weitem übertrifft, beschränkt sich diese Arbeit auf einige ausgesuchte, weit verbreitete Fördermaßnahmen für Existenzgründer. Im Mittelpunkt dieser öffentlichen Fördermaßnahmen steht die KfW Bankengruppe (im Folgenden nur noch KfW genannt) als Emittent<sup>57</sup>.

### 4.1 KfW Bankengruppe

Die KfW wurde 1948 als Kreditanstalt für den Wiederaufbau gegründet und gehört zu 80% dem Bund und zu 20% den Ländern, welche Anteilseigner sind. Mit einer Bilanzsumme von 400 Mrd. Euro (Stand 2009)<sup>58</sup> ist sie weltweit die größte Förderbank (siehe Abb. 8).

*Abbildung 8: Vergleich ausgewählter Förderbanken und deren Bilanzsummen<sup>59</sup>*



<sup>57</sup> Europaweit nach den Staaten Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien der größte Emittent. Vgl. KfW-Bankengruppe: Die KfW-Bankengruppe stellt sich vor, Frankfurt a. M. 2010, 16

<sup>58</sup> Vgl. KfW-Bankengruppe: Die KfW Bankengruppe stellt sich vor, Frankfurt a. M. 2010, 3

<sup>59</sup> KfW-Bankengruppe, Die KfW Bankengruppe stellt sich vor, Frankfurt a. M. 2010

Das inländische Fördervolumen betrug 2009 50,9 Mrd. Euro (2008: 45,4 Mrd. Euro)<sup>60</sup>, wobei allein auf die für Unternehmer wichtige KfW-Mittelstandsbank 23,8 Mrd. Euro (2008: 17 Mrd. Euro) aufgewendet wurden. Das Investitionsvolumen wurde damit um 40% angehoben und ist somit auch das höchste seit Bestehen der KfW<sup>61</sup>. Rund 40 Mrd. Euro wurden dabei im KfW Sonderprogramm zur Verfügung gestellt und dienen der Finanzierung und Unterstützung von Unternehmen (besonders des Mittelstandes)<sup>62</sup>. Auf die Förderung von Gründungen und allgemeinen Investitionen entfielen 2009 rund 15,5 Mrd. Euro<sup>63</sup>. Von besonderer Bedeutung für Jungunternehmer ist die KfW-Mittelstandsbank, welche Existenzgründungen und allgemeine Investitionen finanziell unterstützt. Sie bündelt die Angebote der KfW für kleine und mittlere Unternehmen und beruft sich dabei auf drei Finanzierungssäulen: klassische Förderkredite, mezzanine<sup>64</sup> Finanzierungen und Beteiligungskapital. Ergänzend dazu gibt es noch Beratungsangebote zur Finanzierung bzw. als Krisenmanagement.<sup>65</sup>

Als Fördermittelgeber tritt die KfW nur in indirekter Form auf, da Antragsteller sich stets an ihre Hausbank wenden müssen und keinen unmittelbaren Kontakt zur KfW haben<sup>66</sup>. Bei einem positiven Bescheid des betreffenden Kreditinstituts oder anderen Finanzintermediären<sup>67</sup> refinanziert die KfW die bewilligte Geldsumme und die Hausbank kann den Kredit auszahlen.

---

<sup>60</sup> Vgl. KfW-Bankengruppe: KfW Geschäftsbericht 2009, 2

<sup>61</sup> Vgl. KfW-Bankengruppe: KfW Geschäftsbericht 2009, 41

<sup>62</sup> Vgl. KfW-Bankengruppe: KfW Geschäftsbericht 2009, 43

<sup>63</sup> Vgl. KfW-Bankengruppe: KfW Geschäftsbericht 2009, 61

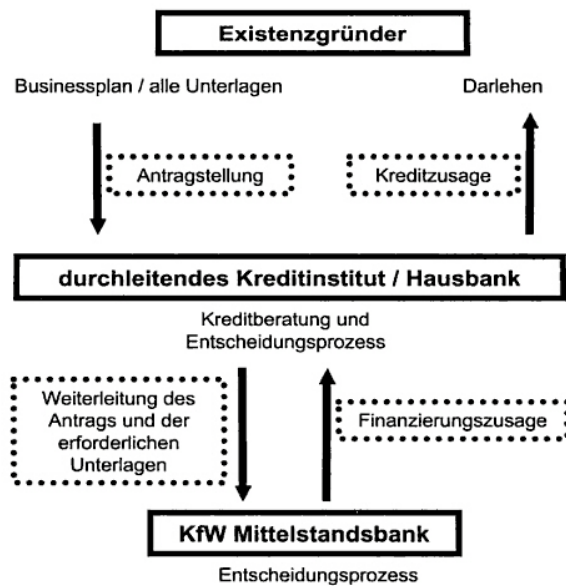
<sup>64</sup> Der Begriff der mezzaninen Finanzierung beschreibt eine Mischgestalt aus Eigen- und Fremdkapital, die in der klassischen Variante dem Antragsteller Eigenkapital zur Verfügung stellt, ohne dadurch selber Stimm- oder Einflussnahmerechte zu erhalten, wie es bspw. bei echten Gesellschaftern der Fall ist.

<sup>65</sup> Vgl. KfW-Bankengruppe: KfW Kompass, Frankfurt a. M. 2008, 7

<sup>66</sup> Rödel, Stefan/Doll, Matthias/Redline Wirtschaft (Hrsg.): Finanzplanung und öffentliche Fördermittel, Heidelberg 2005, 106

<sup>67</sup> In dem Fall ein Finanzgeber, der zwischen dem Antragsteller und der KfW steht

Abbildung 9: Entscheidungsprozess der KfW bei Kreditvergabe<sup>68</sup>



Die im Rahmen dieser Arbeit vorgestellten Förderprogramme haben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Vielmehr handelt es sich hierbei um eine Auswahl an Förderprogrammen, die insbesondere den Bedürfnissen von Existenzgründern und jungen Unternehmen gerecht werden, die erwartungsgemäß ein monetär überschaubares Fördermittelvolumen benötigen.

#### 4.1.1 KfW-StartGeld

Beim KfW StartGeld<sup>69</sup> handelt es sich um eine Finanzierungshilfe für Unternehmen, die momentan in der Gründerphase sind oder sich noch nicht länger als drei Jahre auf dem Markt befinden. Als Zielgruppe sind Gründer mit einem geringen Finanzierungsbedarf angedacht. KfW-StartGeld<sup>70</sup> geht seit dem 1. Januar 2008 aus den früheren Programmen StartGeld und Mikro-Darlehen bzw. Mikro 10 hervor. Der größte Unterschied zu den beiden vorhergegangenen Programmen ist die neuerliche Möglichkeit für junge Unternehmen, die nicht älter als drei Jahre sind, KfW-StartGeld zu beantragen.

<sup>68</sup> Rödel, Stefan/Doll, Matthias/Redline Wirtschaft (Hrsg.): Finanzplanung und öffentliche Fördermittel, Heidelberg 2005

<sup>69</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-StartGeld, Kurzbeschreibung, <http://bit.ly/dfVqeo>, 20.7.2010

<sup>70</sup> Zu beachten ist die Unterscheidung zwischen dem früheren Programm StartGeld (ohne Zusatz KfW) und dem aktuellen KfW-StartGeld



#### 4.1.1.1 Konditionen

Als Antragsteller kommen natürliche Personen in Frage, die ein Unternehmen bzw. eine freiberufliche Existenz gründen und ihren Hauptwohnsitz im Inland haben, d.h. deutsche Staatsbürger sowie Personen der EU-Mitgliedsstaaten bzw. der European Free Trade Association (EFTA)<sup>71</sup>. Die freiberuflich Tätigen und kleinen Unternehmen dürfen nicht mehr als 50 Mitarbeiter haben und eine Jahresbilanzsumme von 10 Millionen Euro nicht überschreiten.

Das KfW-StartGeld finanziert jegliche Form der Existenzgründung, einschließlich Übernahmen anderer Unternehmen, sowie den Erwerb von Beteiligungen, sofern aus diesem Vorhaben ein wirtschaftlicher Erfolg zu erwarten ist.<sup>72</sup> Darüber hinaus wird ein Nebenerwerb unterstützt, wenn dieser mittelfristig auf einen Vollerwerb ausgerichtet ist. Neu ist die Möglichkeit der „Festigungsmaßnahme“<sup>73</sup> eines schon existenten und am Markt befindlichen Unternehmens, wenn diese innerhalb der ersten 3 Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit erfolgt. Die geförderten Gelder können dabei u. a. für den Grundstückserwerb, für Betriebsmittel oder zur Material- und Warenlageraufstockung genutzt werden.<sup>74</sup>

Nach Abzug der Eigenmittel werden die Kosten zu 100%, maximal jedoch 50.000 Euro, übernommen. Die Höhe der Eigenmittel ist zudem entscheidend für die Bonitätsprüfung der KfW und letztlich ausschlaggebend für eine positive Bereitstellung der Mittel. Der Investitionsbetrag kann dabei die 50.000 Euro überschreiten, sofern der überstehende Betrag aus eigenen Mitteln finanziert wird.<sup>75</sup>

Das KfW-StartGeld darf je Antragsteller zweimal gewährt werden. Voraussetzung ist jedoch auch hier, dass die kumulierte Summe beider Anträge nicht die 50.000 Euro überschreitet und die vorangegangenen Mittel aus dem Erstantrag vertragsgerecht eingesetzt wurden und zu einem Abschluss des ersten Investierungsvorhabens führten.

---

<sup>71</sup> Es gibt noch weitere berechtigte Antragsteller, die hier jedoch aufgrund einer besseren Übersicht und mangels Themenrelevanz nicht aufgeführt werden

<sup>72</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-StartGeld, Merkblatt, Was wird mitfinanziert?, erstellt: 11/08, <http://bit.ly/dmaNFu>, 16.7.2010

<sup>73</sup> Festigungsmaßnahmen dienen dem Überleben eines bestehenden Unternehmens und können z.B. Liquiditätsengpässe ausgleichen

<sup>74</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-StartGeld, Merkblatt, Was wird mitfinanziert?, erstellt: 11/08, <http://bit.ly/dmaNFu>, 16.7.2010

<sup>75</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-StartGeld, Merkblatt, In welchem Umfang kann mitfinanziert werden?, erstellt: 11/08, <http://bit.ly/dmaNFu>, 16.7.2010

Eine Kombination mit weiteren KfW- oder ERP-Förderprogrammen<sup>76</sup> ist nicht möglich. Der Zinssatz<sup>77</sup> orientiert sich an der Entwicklung des Kapitalmarktes und ist zudem von der Kreditlaufzeit abhängig, dann jedoch für die gesamte Länge des Darlehens fest. Außerdem wird eine 0,25% Bereitstellungsprovision vierteljährlich an das durchleitende Kreditinstitut abgeführt<sup>78</sup>.

Die Kredite können einmalig oder in Teilbeträgen abgerufen werden. Die Tilgung wird nach Ablauf der tilgungsfreien Zeit monatlich zu gleichen Beträgen zurück gezahlt und kann zudem vorzeitig, oder in Teilbeträgen zurück gezahlt werden<sup>79</sup>.

Als Besonderheit gewährt die KfW der Hausbank, also dem Kreditunternehmen, bei dem der Antragsteller um KfW-Startgeld bittet, eine 80%-ige Haftungsfreistellung für den möglichen Ausfall der Rückzahlungen.<sup>80</sup>

#### 4.1.1.2 *Vor- und Nachteile des KfW-StartGeldes*

Ein nennenswerter Vorteil ist die Finanzierung bei geringen Sicherheiten. Durch die Haftungsfreistellung der KfW tragen Hausbanken ein geringeres Risiko für mögliche Ausfälle bei Rückzahlungen, d.h. im schlimmsten Fall müssen sie einen Verlust von 10.000 Euro<sup>81</sup> hinnehmen. Diese Risikominimierung vereinfacht die Kreditvergabe und bietet einen größeren Spielraum.

Die Bereitstellungsprovision von 0,25% wird an die Hausbank weitergeleitet, wodurch diese einen zusätzlichen Anreiz für die Investition in kleine Unternehmungen erhält.

Für Gründer ergibt sich eine zentralisierte Finanzierung, die den bürokratischen Aufwand und eine Auseinandersetzung mit Förderbedingungen und der Antragstellung minimiert.

---

<sup>76</sup> ERP=European Recovery Programm sind Marshallplanhilfen der USA, die im ERP-Sondervermögen zusammenfasst wurden und seitdem als zinsgünstige Kredite für Existenzgründer und gewerbliche Unternehmen vergeben werden

<sup>77</sup> KfW-Startgeld 5 Jahre = 4,15%, KfW-StartGeld 10 Jahre = 4,25 (Stand: Juli 2010) Vgl. KfW-Bankengruppe (Hrsg.): Konditionsübersicht für Endkreditnehmer, erstellt: 02.8.2010, <http://bit.ly/aAPHZD>, 04.8.2010

<sup>78</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-StartGeld, Merkblatt, Bereitstellungsprovision, erstellt: 11/08, <http://bit.ly/dmaNFu>, 17.7.2010

<sup>79</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-StartGeld, Merkblatt, Bereitstellungsprovision, erstellt: 11/08, <http://bit.ly/dmaNFu>, 17.7.2010

<sup>80</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-StartGeld, Merkblatt, Haftungsfreistellung, erstellt: 11/08, <http://bit.ly/dmaNFu>, 17.7.2010

<sup>81</sup> Bei einem möglichen Höchstdarlehen von 50.000 und 20% Eigenanteil der Hausbank

Die KfW gewährt bei diesem Förderprogramm eine flexible Rückzahlung, was konjunkturellen Betriebs- und Marktschwankungen entgegenkommt.

Einschränkend ist die Begrenzung des Darlehens auf maximal 50.000 Euro, was für größere Investitionen bzw. Investitionen in FuE meist ein zu geringer Betrag ist. Das KfW-StartGeld ist auf Klein- und Kleinstgründungen fokussiert und eignet sich daher nur bedingt für eine finanzintensive Selbstständigkeit.

Zudem ist die Verknüpfung mit anderen KfW- und ERP-Förderprogrammen untersagt und schließt eine weitere externe Finanzierungsquelle aus.

#### 4.1.2 ERP-Kapital für Gründung

Beim ERP-Kapital für Gründung<sup>82</sup> handelt es sich um ein Nachrangdarlehen der KfW, das die Eigenkapitalbasis von Unternehmen und Existenzgründern stärken soll. Bei Nachrangdarlehen ist der Kapitalgeber der letzte, der ausgezahlt wird. Alle weiteren Gläubiger haben demzufolge Vorrang vor dem Nachrangdarlehensgeber. Außerdem werden zumeist keine Sicherheiten verlangt, jedoch haftet der Endkreditnehmer persönlich für die Rückzahlung. Hierdurch wird es für Entrepreneure einfacher an weiteres Fremdkapital zu gelangen, da die Eigenkapitalbasis, zumeist ein wichtiger Indikator für Fremdkapitalgeber, gestärkt ist.

##### 4.1.2.1 Konditionen

Gefördert werden natürliche Personen, die ein Unternehmen gründen oder Festigungsmaßnahmen für ein Unternehmen durchführen, das nicht länger als drei Jahre am Markt besteht. Auch die Beteiligung oder Übernahme anderer Unternehmen wird gefördert. Eine Hauptvoraussetzung ist eine erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation des Antragstellers, der zudem zur Geschäftsführung und Vertretung befugt und entsprechend im Handelsregister eingetragen ist und diese Aufgabe auch aktiv ausführt. Außerdem muss er mindestens 10% als Gesellschafteranteil inne haben.<sup>83</sup> Bei dem betreffenden Unternehmen darf es sich auch nicht um ein sanierungsbedürftiges Unternehmen handeln<sup>84</sup>.

---

<sup>82</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): ERP-Kapital für Gründung, Kurzbeschreibung, <http://bit.ly/c8xLlj>, 20.7.2010

<sup>83</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): ERP-Kapital für Gründung, Merkblatt, Wer kann Anträge stellen?, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/9LdiG1>, 18.7.2010

<sup>84</sup> Eine genaue Definition der KfW ist im Merkblatt der KfW Bankengruppe (Hrsg.): „Unternehmen in Schwierigkeiten“ zu finden, Formularnummer 142-251, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/bL5QfS>, 20.7.2010

Wie schon beim KfW-StartGeld werden auch beim ERP-Kapital sowohl Finanzierungsvorhaben zu einer Gründung, Beteiligung(verstehe ich nicht so ganz) oder Übernahmen bestehender Unternehmen gefördert. Zudem kann das Darlehen auch als Festigungsmaßnahme des eigenen Unternehmens genutzt werden.<sup>85</sup> Neben den schon beim KfW-Startgeld aufgezählten Finanzierungsmöglichkeiten bietet das ERP-Kapital noch den Einsatz für externe Beratungsleistungen, die bei der Erschließung neuer Märkte oder Produktionsmethoden helfen. Außerdem kann das Geld für Messebeteiligungen eingesetzt werden.<sup>86</sup>

Für die Kreditgewährung ist der Einsatz eigener Mittel in Mindesthöhe von 10% (neue Bundesländer und Berlin), bzw. 15% (alte Bundesländer) nötig. Der Maximalbetrag der gewährten Förderung beträgt 500.000 Euro je Antragsteller, wobei auch schon zuvor beantragte ERP-Darlehen berücksichtigt werden.<sup>87</sup>

Anders als beim KfW-StartGeld kann das ERP-Kapital auch mit anderen Förderprogrammen kombiniert werden. Die Laufzeit beträgt 15 Jahre, wobei die ersten 7 Jahre tilgungsfrei sind und anschließend eine Tilgung in 31 gleich hohen, vierteljährlichen Raten erfolgt. Auch hier ist eine vollständige oder teilweise außerplanmäßige Tilgung möglich, bedingt aber die Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung<sup>88</sup>. Der Zinssatz<sup>89</sup> orientiert sich auch hier an der Entwicklung des Kapitalmarktes, wird in den ersten 10 Jahren jedoch aus Mitteln des ERP-Sondervermögens<sup>90</sup> subventioniert. Nach dem Ende des 10. Jahres wird der Zinssatz in Anlehnung an das zu diesem Zeitpunkt bestehende Zinsniveau festgelegt. Bei den ERP-Darlehen wird das durchleitende Kreditinstitut von einer Haftung freigestellt; das Risiko bei einer Nichtzahlung trägt demnach zu 100% die KfW.<sup>91</sup>

---

<sup>85</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): ERP-Kapital für Gründung, Merkblatt, Was wird mitfinanziert?, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/9LdiG1>, 18.7.2010

<sup>86</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): ERP-Kapital für Gründung, Merkblatt, Was wird mitfinanziert?, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/9LdiG1>, 18.7.2010

<sup>87</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): ERP-Kapital für Gründung, Merkblatt, In welchem Umfang kann mitfinanziert werden?, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/9LdiG1>, 18.7.2010

<sup>88</sup> Vorfälligkeitsentschädigung bezeichnet das Entgelt, welches bei einer außerplanmäßigen Rückführung eines Darlehens fällig wird. Vgl. Creditolo Kreditlexikon (Hrsg.): Vorfälligkeitsentschädigung, Definition, <http://bit.ly/d9UXGs>, 21.7.2010

<sup>89</sup> Beträgt in den neuen Bundesländern und Berlin 0,8-2,8%, in den alten Bundesländern 1,05-3,05% abhängig vom Kreditjahr (Stand: Juli 2010)

<sup>90</sup> Siehe Fußnote zu Punkt 5.1.1.3: ERP-Förderprogramme

<sup>91</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): ERP-Kapital für Gründung, Merkblatt, Haftungsfreistellung, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/9LdiG1>, 18.7.2010

#### 4.1.2.2 *Vor- und Nachteile des ERP-Kapitals für Gründung*

Da das Nachrangdarlehen unbeschränkt haftet, erfüllt es eine Eigenkapitalfunktion und dient somit als zusätzliche Sicherung bzw. erhöht die Eigenkapitalquote<sup>92</sup>. Dies und die benachteiligte Stellung der KfW bei der Zahlungsverpflichtung gegenüber anderen Gläubigern erleichtern den Zugang zu weiterem Fremdkapital, sofern nötig.

Die Subventionierung aus dem ERP-Sondervermögen ermöglicht attraktive Zinssätze, die z.T. deutlich unter dem allgemeinen Marktniveau liegen.

Da Kreditinstitute von der Haftung freigestellt sind und zudem keine besonderen Sicherheiten von der KfW verlangt werden, vereinfacht es aus Sicht der Hausbank, bei entsprechenden Voraussetzungen und persönlichen Qualifikationen der Gründer, die Bewilligung eines Darlehens.

Im Gegensatz zum KfW-Startgeld können bis zu einer halben Million an Fördergeld beantragt werden, was den finanziellen Spielraum für Unternehmer erweitert.

Ein gewisses Risiko besteht nach Ablauf der ersten 10 Jahre, da eine Ungewissheit über das zukünftig neu auszuhandelnde Zinsniveau herrscht. Das macht es für Unternehmer schwieriger, eine solide, langfristige Finanzplanung zu erstellen.

Die zu entrichtende Vorfälligkeitsentschädigung beeinträchtigt die Flexibilität bei der Rückzahlung des Darlehens.

Antragsteller und auch Lebenspartner haften für das Darlehen laut Lebenspartnerschaftsgesetz (LPartG) persönlich.

---

<sup>92</sup> „Die Eigenkapitalquote ist eine Kennzahl, die das Eigen- zum Gesamtkapital ins Verhältnis setzt. Sie dient zur Beurteilung der finanziellen Stabilität und Unabhängigkeit eines Unternehmens, da allgemein davon ausgegangen wird, dass bei einem größeren Eigenkapitalanteil die finanzielle Stabilität und Unabhängigkeit eines Unternehmens höher sind. [...]“, Vgl. Wirtschaftslexikon24.net (Hrsg.): Eigenkapitalquote, Definition, <http://bit.ly/dBFfSo>, 18.7.2010

#### 4.1.3 KfW-Unternehmerkredit

Der KfW-Unternehmerkredit<sup>93</sup> soll hier nur am Rande erwähnt werden, da sich dieses Förderinstrument vornehmlich an Freiberufler und mittelständische Unternehmen richtet, die einen Liquiditätsengpass ausgleichen müssen. Dennoch ist es auch für Existenzgründer geeignet und soll daher nicht unerwähnt bleiben.

##### 4.1.3.1 Konditionen

Als Antragsteller kommen Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe<sup>94</sup> in Frage, die eine erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation vorweisen können. Außerdem können Unternehmen, die sich mehrheitlich im Privatbesitz befinden und einen Umsatz von weniger als 500 Millionen Euro erwirtschaften, von dem Förderprogramm profitieren

Finanziert werden alle Investitionen, die einen mittel- oder langfristigen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen. Dazu gehören neben dem Erwerb von Grundstücken und Gebäuden, Anlagen und Maschinen auch die Bereitstellung von Betriebsmitteln und Übernahmen und auch Beteiligungen anderer Unternehmen.<sup>95</sup> Der Darlehenshöchstbetrag beim KfW-Unternehmerkredit beträgt 10 Mio. Euro und kann die gesamten 100% der förderfähigen Investitionen abdecken.

Die Kombination mit anderen Förderprogrammen ist grundsätzlich möglich, wird aber für Programme mit Haftungsfreistellung, wie bspw. ERP-Kapital für Gründung, ausgeschlossen.<sup>96</sup>

---

<sup>93</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Unternehmerkredit, Kurzbeschreibung, <http://bit.ly/3CcZ0A>, 21.7.2010

<sup>94</sup> Definition laut BFB Mitgliederversammlung 1995: "Angehörige freier Berufe erbringen auf Grund besonderer beruflicher Qualifikation persönlich, eigenverantwortlich und fachlich unabhängig geistig-ideelle Leistungen im gemeinsamen Interesse ihrer Auftraggeber und der Allgemeinheit. Ihre Berufsausübung unterliegt in der Regel spezifischen berufsrechtlichen Bindungen nach Maßgabe der staatlichen Gesetzgebung oder des von der jeweiligen Berufsvertretung autonom gesetzten Rechts, welches die Professionalität, Qualität und das zum Auftraggeber bestehende Vertrauensverhältnis gewährleistet und fortentwickelt." Dazu zählen in Deutschland juristische, wirtschaftswissenschaftliche, medizinische, kreative, publizistische, pädagogische und naturwissenschaftliche/technische Berufe

<sup>95</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Unternehmerkredit, Merkblatt, Was wird mitfinanziert?, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/bIIM8z>, 18.7.2010

<sup>96</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Unternehmerkredit, Merkblatt, Haftungsfreistellung, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/bIIM8z>, 18.7.2010

Für die fünf- oder zehnjährige Laufzeit des Darlehens orientiert sich der Programmzinssatz<sup>97</sup> an der aktuellen Entwicklung am Kapitalmarkt, ist jedoch bei Festlegung für die gesamte Dauer fest.

Eine 50% Haftungsfreistellung für die Hausbank ist nur bei Freiberuflern und Unternehmen, die bereits seit zwei Jahren am Markt tätig sind, möglich. Existenzgründungsvorhaben bzw. Unternehmen, die weniger als zwei Jahre tätig sind, werden hiervon ausdrücklich ausgeschlossen.<sup>98</sup>

#### 4.1.3.2 *Vor- und Nachteile des KfW-Unternehmerkredites*

Sollte eine Existenzgründung bzw. ein Unternehmen eine besonders finanzierungsintensive Investition vorhaben, ist der Kreditrahmen mit bis zu 10 Mio. Euro besser geeignet, als die zuvor beschriebenen Förderprogramme. In Verbindung mit dem breiten Spektrum an potentiellen Finanzierungsmöglichkeiten sowohl im In- als auch im Ausland ergibt sich eine hohe Flexibilität. Außerdem bildet die Festlegung des Zinssatzes auf zehn Jahre eine sichere Kalkulationsgrundlage.

Existenzgründer werden wegen der erhöhten Anforderungen an Sicherheiten und Bonität und dem Ausschluss der fünfzigprozentigen Haftungsfreistellung für die jeweilige Hausbank mit einer erhöhten Ablehnungsrate zu rechnen haben bzw. nur in seltenen Fällen zinsgünstige Kredite erhalten.

#### 4.1.4 *Gründercoaching Deutschland*

Eine alternative Methode der Förderung von Existenzgründern ist das von der KfW angebotene Gründercoaching Deutschland<sup>99</sup>. Um zukünftige und aktive Unternehmer bei ihrer Selbstständigkeit zu unterstützen und ihnen eine kompetente Beratung zukommen zu lassen, gibt es dieses Förderprogramm, das die Entrepreneure bei der Suche nach einem persönlichen Coach und auch bei dessen Bezahlung unterstützt. Ziel ist es, den Jungunternehmern zu einer anhaltend erfolgreichen Gründung zu verhelfen. Die finanziellen Mittel für dieses

---

<sup>97</sup> Der Zinssatz richtet sich zudem nach der Bonität und den zur Verfügung stehenden Sicherheiten des Antragstellers, welche die Hausbank festgelegt hat und kann daher zwischen 2,2-6,55% schwanken (Stand: Juli 2010)

<sup>98</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Unternehmerkredit, Merkblatt, Haftungsfreistellung, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/bIIM8z>, 18.7.2010

<sup>99</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): Gründercoaching Deutschland, Kurzbeschreibung, <http://bit.ly/RODVS>, 19.7.2010

Förderprogramm kommen vom Europäischen Sozialfonds (EFS)<sup>100</sup>, der sich wiederum aus dem Gesamthaushalt der EU speist.

#### 4.1.4.1 *Konditionen*

Als Antragsteller kommen Existenzgründer in Frage, die in den zurückliegenden 5 Jahren tatsächlich gegründet oder ein Unternehmen übernommen haben.

Förderungsfähig sind sämtliche Coachingmaßnahmen zur Steigerung der finanziellen und organisatorischen Wettbewerbsfähigkeiten von Gründern im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Angehörigen der Freien Berufe, sofern sie nicht selbst überwiegend in beratenden Geschäftsfeldern tätig sind.<sup>101</sup> Außerdem muss die Existenzgründung auf eine Vollexistenz ausgerichtet sein.

Qualifizierte, von der KfW anerkannte und damit förderungswürdige Unternehmensberater, sind auf der KfW-eigenen Beraterbörse<sup>102</sup> zu finden, welche zum jetzigen Zeitpunkt mit 23.203 (Stand: Juli 2010) Beratern aufwarten kann.

Der Finanzierungsumfang richtet sich nach dem Unternehmensstandort und der Antragsberechtigung. Generell gilt in den neuen Bundesländern ein Zuschuss zum Beraterhonorar von 75%. In den alten Bundesländern einschließlich Berlin liegt dieser Zuschuss bei 50% und darf in sämtlichen Bundesländern die Bemessungsgrundlage von 6.000 Euro nicht überschreiten. Das maximal förderfähige Tageshonorar beträgt 800 Euro und umfasst 8 Stunden pro Tag.<sup>103</sup>

Für Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit, die gewisse Leistungen aus dem Sozialgesetzbuch II oder III beziehen<sup>104</sup>, gibt es noch eine besondere Förderung.

---

<sup>100</sup> Der Europäische Sozialfonds ist ein Strukturfonds der EU, der es sich zum Ziel gemacht hat, Unterschiede zum Wohlstand und Lebensstandard in den Mitgliedsstaaten der EU zu beseitigen und die Beschäftigung zu fördern. Vgl. Europäische Kommission (Hrsg.): Was ist der ESF?, <http://bit.ly/9X7duH>, 20.7.2010

<sup>101</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): Gründercoaching Deutschland, Merkblatt, Was wird gefördert?, erstellt: 06/10, <http://bit.ly/5DUziR>, 18.7.2010

<sup>102</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Beraterbörse, Startseite, <http://bit.ly/9BH9qS>, 18.7.2010

<sup>103</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): Gründercoaching Deutschland, Merkblatt, Wie hoch sind die Zuschüsse im Gründercoaching?, erstellt: 06/10, <http://bit.ly/5DUziR>, 18.7.2010

<sup>104</sup> Anrechnungsfähige Leistungen sind ein Gründungszuschuss (§ 57 SGB III), Regelleistungen zur Sicherung des Lebensunterhalts (§ 20 SGB II), Einstiegsgeld (§ 16b SGB II) bzw. § 29 SGB II, Leistungen zur Eingliederung von Selbstständigen (§ 16c SGB II), oder sonstige weitere Leistungen zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit (nach § 16 Absatz 2 Satz 1 SGB II)



Sie erhalten im gesamten Bundesgebiet einen Zuschuss von 90% bei einer Maximalbemessungsgrundlage von 4.000 Euro.

Der Eigenanteil am Beraterhonorar, erhobene Anfahrtkosten sowie eventuelle Nebenkosten und die Mehrwertsteuer des gesamten Rechnungsbetrags muss der Existenzgründer selber tragen.<sup>105</sup>

#### 4.1.4.2 *Vor- und Nachteile des Gründercoachings Deutschland*

Das Gründercoaching Deutschland bietet gerade unerfahrenen Gründern die Möglichkeit vom Fachwissen ausgesuchter Unternehmensberater zu profitieren und kann insbesondere auf bisher für den jeweiligen Gründer unbekannten Spezialgebieten Wissenslücken schließen.

Gerade für Existenzgründer stellen die zusätzliche finanzielle Belastung und die damit einhergehende zeitliche Inanspruchnahme einen Mehraufwand dar. Daher ist es eine Kosten/Nutzen-Frage, ob das Beraterangebot tatsächlich benötigt wird.

## 4.2 Mikrokreditfonds Deutschland

Beim Mikrokreditfonds Deutschland<sup>106</sup> handelt es sich um ein noch sehr junges Förderprogramm, dessen Ausrichtung auf Klein- und Kleinstkreditvergabe spezialisiert ist. Es unterscheidet sich zudem durch seine enge Verzahnung von Beratung und Finanzierung von den zuvor aufgelisteten Förderprogrammen. Die Mittel kommen aus dem ERP-Sondervermögen, das das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) bereitstellt, sowie der KfW und GLS Bank und dem Europäischen Sozialfonds, der vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) verwaltet wird. Es handelt sich hierbei um ein Pilotprojekt, das zunächst bis 2015 läuft. Mittel- und langfristig soll der Fonds jedoch bundesweit eingesetzt werden und die unternehmerische Kultur finanziell fördern.

### 4.2.1 Konditionen

An den Mikrokreditfonds Deutschland können sich sowohl natürliche Personen, wie Gründer, als auch schon am Markt tätige Unternehmer wenden. Aufgrund der

---

<sup>105</sup> KfW-Bankengruppe (Hrsg.): Gründercoaching Deutschland, Merkblatt, Welche Kosten muss der Existenzgründer selbst tragen?, erstellt: 06/10, <http://bit.ly/5DUziR>, 18.7.2010

<sup>106</sup> Mikrokreditfonds Deutschland (Hrsg.): Startseite, <http://mikrokreditfonds.gls.de>, 21.07.2010

verhältnismäßig geringen Finanzvolumina ist dieses Förderprogramm vornehmlich auf Existenzgründer und Kleinunternehmen ausgerichtet, auch wenn diesbezüglich keine konkrete Einschränkung ausgesprochen ist. Zudem sollen Unternehmer mit Migrationshintergrund gefördert werden.<sup>107</sup>

Die vom Mikrokreditfonds Deutschland vergebenen Darlehen sollen Gründern beim Aufbau einer selbstständigen Existenz helfen oder das Bestehen eines Kleinunternehmens sichern. Die dafür zur Verfügung gestellten Mittel können daher sowohl für Investitionen in die Anschaffung von Maschinen oder Geräten, als auch für die Bestückung des Warenlagers (auch in einem regelmäßigen Turnus, z.B. für das Weihnachtsgeschäft) genutzt werden. Ziel ist es, Liquiditätsengpässe der Unternehmer zu umgehen und ihnen eine möglichst schnelle Hilfe zu bieten.

Die maximal förderfähige Summe beträgt 20.000 Euro und wird als Darlehen zur Verfügung gestellt. Eine Untergrenze für Kredite gibt es nicht. Es kommt jedoch eher selten vor, dass bei der ersten Beantragung eines Mikrokredites sofort die volle Summe von 20.000 Euro gewährt wird. In der Praxis hat sich das Prinzip des Stufenkredites<sup>108</sup> etabliert, der bei 1.000 Euro beginnt, aber meist nicht 10.000 Euro als Anfangsdarlehen übersteigt. Im Wesentlichen geht es darum, dass der Interessent auch bei nicht erfolgreicher Geschäftsaktivität in der Lage ist den Mikrokredit zurückzuzahlen.<sup>109</sup>

Zum Erhalt eines Darlehens, wenden sich Antragsteller an eines der derzeit 18 Mikrofinanzinstitute (Stand: Juli 2010), die vom Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI)<sup>110</sup> geprüft und akkreditiert wurden. Die Zahl der Mikrofinanzinstitute soll sich noch bis 2011 maßgeblich vergrößern und flächendeckend für die BRD ausgebaut werden<sup>111</sup>.

---

<sup>107</sup> ESF (Hrsg.): Mikrokreditfonds Deutschland, Merkblatt: Zielgruppe, <http://bit.ly/a1HN2Y>, 22.7.2010

<sup>108</sup> Stufenkredite sind ein Modell der Kreditvergabe, das ursprünglich in Entwicklungsländern eingesetzt wurde und dessen Grundprinzip die schrittweise Erhöhung des Kreditbetrags ist. Die Kreditwürdigkeit hängt somit stark von der Rückzahlungsmoral des Antragstellers ab. Vgl. Escape (Hrsg.): Mikrokredite – was ist das?, <http://bit.ly/bP7VZP>, 22.7.2010

<sup>109</sup> BMWi (Hrsg.): Mikrokreditfonds Deutschland: Kreditsumme, Existenzgründungsportal des BMWi <http://bit.ly/b0g6qm>, 22.7.2010

<sup>110</sup> Das Deutsche Mikrofinanzinstitut (DMI) wurde 2004 gegründet und unterstützt Beratungs- und Finanzierungsorganisationen in Deutschland beim Aufbau von Mikrofinanzinstituten. Vgl. Deutsches Mikrofinanz Institut (Hrsg.): Hintergrund/Struktur, <http://bit.ly/9vMnnC>, 22.7.2010

<sup>111</sup> Vgl. Mikrokreditfonds Deutschland (Hrsg.): Mikrofinanzinstitute, <http://bit.ly/bNuo2Y>, 22.7.2010

Bei der Vergabe der Mikrokredite ist es üblich, dass ein Kreditberater des Mikrofinanzinstituts bei den Interessenten vorstellig wird, um sich ein eigenes Bild über das Unternehmen bzw. die Existenzgründungspläne zu verschaffen.

Obwohl bei den Mikrokrediten keine besonderen Sicherheiten für die Vergabe des Darlehens gefordert werden, sind Bürgschaften von Freunden, Verwandten oder Geschäftspartnern für die Bewilligung förderlich. Die Suche nach einem geeigneten Bürgen obliegt dem Antragsteller. Auch sollte ein Großteil der geplanten Investitionen von dem Eigenkapital gedeckt sein. Hier gibt es von Fall zu Fall jedoch auch Ausnahmen. Zudem verpflichtet sich der Antragsteller zur Teilnahme an einem Monitoring. Dieses Monitoring umfasst eine monatliche Berichterstattung von Basiszahlen des Unternehmens, wie Umsatz, Verbindlichkeiten, Forderungen und Kunden an seinen Berater. Dies soll eine kontinuierliche Einsichtnahme in die Geschäftsverläufe sichern und ggf. zu einer schnellen Intervention führen, sofern diese aus Sicht des Beraters nötig ist. Das Monitoring ist verbindlich und kann bei Nichtbefolgung zur Kündigung des Darlehens führen.

Die Laufzeiten eines Mikrokredites betragen meist nur einige Monate, bei intensiven Finanzierungen mehrere Jahre, bei einer monatlichen Tilgungsrate, die marktüblich ist und keine Subvention beinhaltet, wie es bei den zuvor beschriebenen Fördermitteln der Fall ist. Zum Zeitpunkt der Recherche (Juli 2010) konnte der Autor keinen festen Zinsbetrag recherchieren und nur eine Annäherung zwischen 7,5-10% festmachen.

#### 4.2.2 Vor- und Nachteile des Mikrokreditfonds Deutschland

Die Vergabe von Mikrokrediten erfolgt bei einer Erstantragsstellung zumeist innerhalb einer Woche, bei bekannten Kunden innerhalb einer Stunde<sup>112</sup>. Dieser schnelle Vergabe- und Auszahlungsprozess ermöglicht es Existenzgründern und Unternehmern, schnell Liquiditätsengpässe zu umgehen. Auch werden für die Bewilligung im Allgemeinen, bis auf eine Bürgschaft, keine Sicherheiten verlangt.

Die permanente Überwachung durch und Abstimmung mit einem persönlichen Berater stellt eine zusätzliche Absicherung bei den Geschäftsprozessen dar.

Da der Mikrofinanzfonds Deutschland Hausbanken das Ausfallrisiko bis zu einer Summe von 10.000 Euro (bei maximaler Laufzeit von 2 Jahren) abnimmt<sup>113</sup>, wird die Kreditbewilligung weiter vereinfacht.

---

<sup>112</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): GründerZeiten: Existenzgründungsfinanzierung, Februar 2010, II

<sup>113</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): GründerZeiten: Existenzgründungsfinanzierung, Februar 2010, 8

Der Zinssatz zur Tilgung entspricht dem am Markt üblichen Kreditniveau und bietet nur selten eine Vergünstigung. Das schafft zum einen realistische Verhältnisse bei der Kreditvergabe, kann aber insbesondere Jungunternehmer monetär überfordern.

Das Monitoring und die damit einhergehende Berichterstattung an einen Berater kann eine zusätzliche Belastung sein und Ressourcen binden.

### 4.3 EXIST-Gründerstipendium

Das EXIST-Gründerstipendium<sup>114</sup> geht auf das 2007 eingestellte Förderprogramm EXIST-Seed<sup>115</sup> zurück und setzt dessen Bestreben fort Gründer aus Hochschulen oder außeruniversitären Einrichtungen beim Umsetzen einer Geschäftsidee und der Entwicklung eines Businessplans zu unterstützen. Es soll sich bei dieser Geschäftsidee um ein technologisch-innovatives Vorhaben handeln, das ein gutes wirtschaftliches Bestehen auf dem Markt erwarten lässt.

Das EXIST-Gründerstipendium wird von dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technik (BMWi) und dem Europäischen Sozialfonds finanziert. Aktuell werden 48 Projekte<sup>116</sup> an Hochschulen betreut.

#### 4.3.1 Konditionen

Zur Antragstellung berechtigt<sup>117</sup> sind Hochschulabsolventen und ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiter, deren Abschluss bzw. Ausscheiden nicht länger als 5 Jahre zurück liegt. Noch immer aktive Wissenschaftler an öffentlichen, nicht gewinnorientierten Hochschulen oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen. Außerdem können sich Studierende bewerben, die schon mindestens die Hälfte ihrer Studienzeit hinter sich gebracht haben.

---

<sup>114</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): Das EXIST Gründerstipendium, <http://bit.ly/7FSKtm>, 22.7.2010

<sup>115</sup> EXIST-Seed hat von März 2000 bis Mai 2007 Gründungsvorhaben an Hochschulen unterstützt und dabei rund 500 Gründungen realisiert. Vgl. EXIST, Gründerstipendium, Rückblick: BMWi (Hrsg.): EXIST-Seed, <http://bit.ly/aUo6r4>, 22.7.2010

<sup>116</sup> Vgl. Von der Hochschule zum eigenen Unternehmen: Zehn Jahre EXIST, 2009, 12

<sup>117</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): EXIST Gründerstipendium, Wer wird gefördert?, <http://bit.ly/7FSKtm>, 22.7.2010

Gefördert werden technologisch-innovative Gründungen in den Bereichen des produzierenden Gewerbes und der wissensbasierten Dienstleistungen<sup>118</sup>.

Sämtliche Mitglieder eines Gründungsteams erhalten je nach Abschluss einen festgeschriebenen monatlichen Betrag<sup>119</sup>, der ihren Lebensunterhalt<sup>120</sup> sichern soll, so dass sie sich ausschließlich auf die Ausarbeitung ihrer Gründeridee konzentrieren können. Hinzu kommen, falls erforderlich, monatlich 100 Euro als Kinderzuschlag.

Bis zu 10.000 Euro bei Einzelgründern bzw. 17.000 Euro werden zudem für Sachausgaben<sup>121</sup> bereit gestellt. Für Coachingmaßnahmen<sup>122</sup> stehen außerdem weitere 5.000 Euro bereit. Die Finanzmittel werden maximal ein Jahr zur Verfügung gestellt

Um an das EXIST-Gründerstipendium zu gelangen muss die Hochschule oder außeruniversitäre Forschungseinrichtung einen Antrag an das Forschungszentrum Jülich GmbH stellen<sup>123</sup>. Sie verpflichtet sich zudem in einem Gründernetzwerk<sup>124</sup> eingebunden zu sein und stellt dem Gründer kostenlos einen Mentor und einen Arbeitsplatz, samt Nutzung der vorhandenen Infrastruktur zur Verfügung<sup>125</sup>. Es obliegt auch dieser Einrichtung, die Fördermittel des EXIST-Gründerstipendiums zu verwalten.

Gründer verpflichten sich an einem eintägigen Coachingseminar<sup>126</sup> teilzunehmen und präsentieren ihre ersten Ergebnisse zum Businessplan nach 5 Monaten. Nach 10 Monaten muss ein fertig ausgearbeiteter Businessplan vorgelegt werden.

---

<sup>118</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): EXIST Gründerstipendium, Was wird gefördert?, <http://bit.ly/7FSKtm>, 22.7.2010

<sup>119</sup> Promovierte Gründer: 2.500 Euro, Absolventen einer Hochschule: 2.000 Euro, Studierende: 800 Euro

<sup>120</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): EXIST Gründerstipendium, Wie wird gefördert?, Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts über ein Stipendium, <http://bit.ly/7FSKtm>, 22.7.2010

<sup>121</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): EXIST Gründerstipendium, Wie wird gefördert?, Sachausgaben, <http://bit.ly/7FSKtm>, 22.7.2010

<sup>122</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): EXIST Gründerstipendium, Wie wird gefördert?, Coaching, <http://bit.ly/7FSKtm>, 22.7.2010

<sup>123</sup> BMWi (Hrsg.): EXIST Gründerstipendium, Antragstellung, <http://bit.ly/9rN6MR>, 22.7.2010

<sup>124</sup> BMWi (Hrsg.): EXIST, Zugelassene Gründernetzwerke in Deutschland, <http://bit.ly/aq3mUV>, 22.7.2010

<sup>125</sup> Vgl. BMWi (Hrsg.): EXIST Gründerstipendium, Was müssen Hochschule, Forschungseinrichtung und Gründer leisten?, <http://bit.ly/7FSKtm>, 22.7.2010

<sup>126</sup> Das Coachingseminar heißt Gründerpersönlichkeit und soll die Soft-Skills der angehenden Unternehmer verdeutlichen. Vgl. BMWi (Hrsg.): EXIST Gründerstipendium, Seminar „Gründerpersönlichkeit“, <http://bit.ly/aQVfhj>, 22.7.2010

#### 4.3.2 Vor- und Nachteile des EXIST-Gründerstipendiums

Der Hauptvorteil des EXIST-Gründerstipendiums ist die Bereitstellung eines nicht rückzahlbaren finanziellen Zuschusses für den Lebensunterhalt und die Sachmittelbesorgung. Ausgehend von einem kinderlosen Absolventen einer Hochschule, der eine Sologründung anstrebt, können das bis zu 34.000 Euro sein.

Neben einem Arbeitsplatz samt Infrastruktur (z.B. Telefon und Internet) wird durch verschiedene Instanzen beratende Hilfestellung bei der Ausarbeitung der Gründungsidee gewährleistet.

Um das EXIST-Gründerstipendium in Anspruch nehmen zu können, müssen Antragsteller studieren bzw. erfolgreich studiert haben oder Mitarbeiter einer Hochschule oder außeruniversitären Forschungseinrichtung sein und die Geschäftsidee muss einen innovativen, wissensbasierten oder technologieorientierten Charakter haben. Beide Punkte schränken das Bewerberfeld erheblich ein und sind für die verhältnismäßig geringe Anzahl der Förderprojekte verantwortlich<sup>127</sup>.

#### 4.4 Förderdatenbank

Die Förderdatenbank<sup>128</sup> des BMWi ist eine vom Bund eingerichtete Internetdatenbank, die Interessenten einen Überblick zu Förderprogrammen verschafft. Dabei operiert sie unabhängig von Förderebene und Fördergeber.

Zur Eingrenzung der Suchkriterien ist es u.a. möglich, Fördergebiete, d.h. die einzelnen Bundesländer, Förderberechtigte, wie z.B. Existenzgründer, Unternehmer, Privatpersonen etc. und die Förderart (bspw. Zuschuss, Darlehen usw.) anzugeben und sie auflisten zu lassen. Die Suche beinhaltet je nach Wunsch als Fördergeber den Bund, die Länder, die EU oder eine Kombination dieser drei.

Die Förderdatenbank ist als Einstieg bzw. Vermittler zwischen Anbietern von Fördermitteln und Suchenden geeignet und legt auch eine Vernetzung zwischen den einzelnen Angeboten offen<sup>129</sup>.

---

<sup>127</sup> Wie viele Stipendien wurden schon vergeben [...] – Von 747 Antragstellungen wurden 447 Stipendien bewilligt. Vgl. Entrepreneurship-Berlin (Hrsg.): Interview mit Nicole Ziesche vom EXIST-Gründerstipendium, erstellt: 21.1.2010, <http://bit.ly/dyy6rB>, 22.7.2010

<sup>128</sup> BMWi (Hrsg.): Förderdatenbank, Startseite, <http://bit.ly/4j8uDW>, 22.7.2010

<sup>129</sup> BMWi (Hrsg.): Förderdatenbank, Die Förderbank des Bundes, <http://bit.ly/aMq2TM>, 22.7.2010

#### 4.5 Zwischenfazit zur öffentlichen Förderung

Junge Unternehmen, bzw. Existenzgründungen besitzen in der Early-Stage-Phase, sprich der Seed- oder Start-Up-Phase<sup>130</sup>, einen erhöhten Kapitalbedarf. Insbesondere technologieintensive Existenzgründungen benötigen aufgrund ihrer hohen FuE-Kosten eine gesicherte Anfangsfinanzierung. So betragen die Vorlaufkosten in die Biotechnologiebranche z.B. mehr als 100 Mio. Euro<sup>131</sup>. Doch auch kleinere Unternehmen sind in ihrer Frühphase mit außerordentlichen Investitionen, wie die Anmeldung von Patenten, Marktanalysen, Marketingmaßnahmen, Anwaltskosten und weiteren Betriebskosten belastet.<sup>132</sup>

Um die Finanzierung dieser Kosten zu gewährleisten, gibt es zwei Möglichkeiten. Die der Innenfinanzierung, d.h. einer Selbstfinanzierung durch Gewinnrücklagen oder Reserven beim Eigenkapital. Diese Art der Finanzierung ist für Existenzgründer bzw. junge Unternehmen jedoch oft nicht zu realisieren, da in dieser Unternehmensperiode zumeist kein positiver Cash-Flow<sup>133</sup> erbracht werden kann.<sup>134</sup>

Die weit häufiger genutzte Variante ist eine Außenfinanzierung, welche in Deutschland meist durch eine Fremdfinanzierung durch Banken realisiert wird.<sup>135</sup> Auch die oben vorgestellten Instrumente der KfW-Bankengruppe bzw. der anderen Fördermittel arbeiten nach diesem Prinzip. Bis auf die Förderprogramme Gründercoaching Deutschland und EXIST setzen die Fördermaßnahmen auf verzinste Darlehen, die getilgt werden müssen. Für den Kreditgeber steht demnach weniger der unternehmerische Erfolg eines Unternehmens im Vordergrund, als die Rückzahlung des eingesetzten Kapitals und dessen Verzinsung. Besonders junge Unternehmen können Banken naturgemäß oftmals

---

<sup>130</sup> Die Seed-Phase wird als Vorgründerphase bezeichnet, wohingegen Start-up-Phase durch Gründung und den aktiven Markteintritt geprägt ist. Vgl. Schefczyk, Michael: Finanzieren mit Venture Capital und Private Equity, 2. Auflage, 24 f

<sup>131</sup> Vgl. Gruber, Marc et al., Finanzielle Entwicklung junger Wachstumsunternehmen, Ann-Kristin, Achleitner (Hrsg.): Controlling von jungen Unternehmen, Stuttgart 2003, 35

<sup>132</sup> Vgl. Pleschak, Franz/Ossenkopf, Birgit: Finanzierungskonzepte in den frühen Lebensphasen junger Technologieunternehmen, Steinle, Claus/Schumann, Katja (Hrsg.): Gründung von Technologieunternehmen, Wiesbaden 2003, 147-160

<sup>133</sup> Wirtschaftslexikon24.net, Cash-Flow Definition: „Cash Flow gibt den Innenfinanzierungsspielraum an, den das Unternehmen in der vergangenen Periode erwirtschaftet hat bzw. in der Planperiode erwirtschaften wird. [...]“, Vgl. Wirtschaftslexikon24.net (Hrsg.): Cash-Flow, Definition, <http://bit.ly/9vIAez>, 22.7.2010

<sup>134</sup> Vgl. Nathusius, Klaus: Grundlagen der Gründungsfinanzierung, Wiesbaden 2001, 17

<sup>135</sup> Vgl. Schöning, Stephan: Finanzierung von Existenzgründungen mit Bankkrediten nach Umsetzung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften für Kreditinstitute (Basel II), 2006, 273-280

keine ausreichenden Sicherheiten bieten und scheitern bei der Kreditvergabe.<sup>136</sup> Die meisten der vorgestellten Förderprogramme versuchen dieses Hemmnis durch Subventionen (z.B. durch den ESF beim ERP-Förderprogramm) oder Haftungsausschlüsse (z.B. bei der KfW) zu umgehen und Gründern somit die Möglichkeit zu geben an zinsgünstige Kredite zu gelangen.

Dennoch ist festzuhalten, dass auch die bisher vorgestellten Fördermaßnahmen durch ihren Kreditcharakter eine nicht unwesentliche finanzielle Belastung für junge Unternehmen darstellen und das Wachstum bzw. die Schaffung von Gewinnrücklagen beeinträchtigen. Finanzierungsmöglichkeiten, wie sie die Privatwirtschaft bereithält und im folgenden Kapitel vorgestellt werden, können hier Alternativen aufzeigen, die für Existenzgründer und Jungunternehmern attraktiver sind.

## 5 Private Förderung

Dieses Kapitel stellt diverse private Fördermöglichkeiten vor. Ziel ist es, ein möglichst breites Spektrum an privaten Alternativen zu öffentlichen Fördermaßnahmen zu präsentieren und sowohl die Vor- als auch Nachteile der Fördermaßnahmen zu verdeutlichen.

### 5.1 Venture Capital und Business Angels

#### 5.1.1 Definition

Im Deutschen findet sich häufig Risiko-, Wagnis- oder Beteiligungskapital als Übersetzung des englischen Begriffs Venture Capital. Diese Begriffe können jedoch eine Ungenauigkeit hervorrufen. Im Rahmen dieser Arbeit wird daher die Definition des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) übernommen, welche Venture Capital als einen Teilbereich der Private Equity<sup>137</sup> ansieht und meist in innovative, aufstrebende, nicht börsennotierte Unternehmen in der Early-Stage-Phase investiert. Außerdem werden hier nur die privaten Investoren berücksichtigt, die sich entweder direkt oder indirekt<sup>138</sup> an einem Unternehmen beteiligen. Handelt es sich bei den Kapitalgebern um

---

<sup>136</sup> Vgl. KfW-Bankengruppe, Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung, 2005, 5

<sup>137</sup> Glossar des Bundesministeriums der Finanzen: Privat Equity bedeutet die außerbörsliche Bereitstellung von Eigenkapital für ein Unternehmen, das zunächst Kapital von Investoren benötigt, um zu einem späteren Zeitpunkt den wirtschaftlichen Erfolg mit den Kapitalgebern zu teilen. Das Konzept Private Equity ist eine Kapitalunterstützung auf Zeit

<sup>138</sup> Über eine Kapitalgebergesellschaft, wie z.B. der BVK



Privatpersonen, die ein Unternehmen direkt unterstützen, ist die Rede von Business Angels.

### 5.1.2 Funktionsweise

Der entscheidende Unterschied zu Kreditgebern ist die Art der Bereitstellung des Geldes. Bei Venture Capital Gebern reicht die Beteiligungsdauer, je nach Branche, zwischen drei und zehn Jahre und endet nach dieser Frist. Die Geldgeber versprechen sich in dieser Zeit weniger Gewinn durch laufende Unternehmenserträge, sondern erhoffen sich einen Profit durch die Veräußerung der erworbenen Unternehmensanteile. Die Investition hat also das Wachstum des Unternehmens zum Ziel.<sup>139</sup> Im Gegensatz zu Krediten wird den Kapitalgebern jedoch auch ein Mitsprache-, bzw. Stimmrecht erteilt, das ihnen Einfluss auf das Unternehmen und eine Mitbestimmung bei dem Einsatz des Kapitals gewährleistet.<sup>140</sup>

Neben der eigentlichen Kapitalgeberfunktion nehmen Venture Capital Geber oftmals auch Managementfunktionen wahr, die einen beratenden Charakter haben und eine Hilfestellung während der Start-Up-Phase sein sollen.<sup>141</sup>

### 5.1.3 Finanzierungsprozess

Der Finanzierungsprozess bei einem Venture Capital durchläuft zumeist vier Phasen.

- In der *Kontaktphase* nimmt der Existenzgründer bzw. das junge Unternehmen Kontakt mit einem Venture Capital Geber auf. Im Regelfall reicht der Unternehmer einen Business Plan ein, der relevante Informationen über das Produkt bzw. die angebotene Dienstleistung, ein Finanzierungskonzept und eine Marktanalyse erhält.<sup>142</sup>

---

<sup>139</sup> Vgl. Schefczyk, Michael: Finanzierung mit Venture Capital, Dieter Krimphove (Hrsg.): Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung, Stuttgart 2002, 95-117

<sup>140</sup> Vgl. Schefczyk, Michael: Innovationsfinanzierung und Venture Capital-Markt, Albers, Sönke; Gassmann, Oliver (Hrsg.): Handbuch Technologie- und Innovationsmanagement, Wiesbaden 2005, 603-620

<sup>141</sup> Vgl. Eckstaller, Claudia/Huber-Jahn, Ingrid: Private Equity und Venture Capital, Sternenfels 2006, 13

<sup>142</sup> Vgl. Neubecker, Jochen: Finanzierung durch Corporate Venture Capital und Venture Capital, Wiesbaden 2006, S. 48

- In der *Überprüfungsphase - Due Diligence* wird ermittelt, ob das Unternehmen ein attraktives Konzept hat, indem Kriterien wie z.B. Managementqualitäten, Marktposition und Kondition und finanzielle Möglichkeiten bewertet werden. Fällt die Bewertung positiv aus, kommt es zu einem ersten persönlichen Kontakt.<sup>143</sup>
- In der *Verhandlungsphase* werden konkrete Finanzmodalitäten, wie Laufzeit und Höhe der Beteiligung ausgehandelt sowie der Einfluss des Venture Capital Gebers durch Stimm- oder Kontrollrechte und Ausstiegsmöglichkeiten für beide Parteien.<sup>144</sup>
- Die *Exit-Phase - Desinvestition* kennzeichnet den Ausstieg aus dem Unternehmen. Dies kann durch einen Börsengang, einen Weiterverkauf an andere Investoren oder durch einen Rückkauf der Gesellschafteranteile durch das Unternehmen selbst erfolgen.

#### 5.1.4 Historische und aktuelle Marktsituation in Deutschland

Mit der Gründung der Deutschen Wagnisfinanzierungsgesellschaft (WFG) im Jahre 1975 hielt auch in Deutschland die erste Venture Capital Gesellschaft Einzug, die auch Unternehmen in der Early-Stage-Phase unterstützte<sup>145</sup>. Die BVK, welche 1988 gegründet wurde, deckt ca. 90% des Kapitalbeteiligungsmarktes ab<sup>146</sup> und gehört somit zu den wichtigsten deutschen Finanzinstrumenten auf diesem Gebiet.

Während sich der Venture Capital Markt bis 2000 etablieren konnte<sup>147</sup> und über 40% der Investitionen in Early-Stage-Unternehmen flossen<sup>148</sup>, gingen nach dem Platzen der Dot.com-Blase die Finanzierungen erheblich zurück und stagnierten<sup>149</sup>. Nach einer Erholung in den darauf folgenden Jahren brachte die

<sup>143</sup> Vgl. Neubecker, Jochen: Finanzierung durch Corporate Venture Capital und Venture Capital, Wiesbaden 2006, 87 ff

<sup>144</sup> Vgl. Bascha, Andreas: Hybride Beteiligungsformen bei Venture Capital, Wiesbaden 2001, 25 ff

<sup>145</sup> Vgl. BVK (Hrsg.): Zur Rolle von Private Equity und Venture Capital in der Wirtschaft, Berlin 2005, <http://bit.ly/8ZXhcl>, 23.7.2010

<sup>146</sup> Vgl. Franzke, Stefanie: Venture Capital in Deutschland und der Neue Markt: Eine empirische Untersuchung, Frankfurt am Main 2005, 44

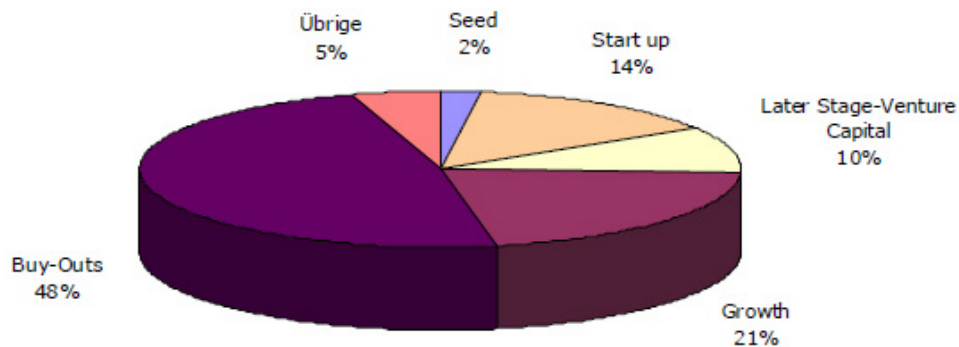
<sup>147</sup> Vgl. Franzke, Stefanie: Venture Capital in Deutschland und der Neue Markt: Eine empirische Untersuchung, Frankfurt am Main 2005, 44 ff

<sup>148</sup> Vgl. Dr. Frommann, Holger/BVK (Hrsg.): BVK Teilstatistik – Venture Capital 2005, Berlin 2006, <http://bit.ly/dxxFbZ>, S. 4, 23.7.2010

<sup>149</sup> Vgl. Franzke, Stefanie: Venture Capital in Deutschland und der Neue Markt: Eine empirische Untersuchung, Frankfurt am Main 2005, 52

Finanz- und Wirtschaftskrise den Aufwärtstrend erneut zum Erliegen und zeigt 2009 einen Investitionsrückgang vor allem in der Early-Stage-Phase um 16% von 456 Mio. Euro auf 381 Mio. Euro.<sup>150</sup> Lediglich 16% aller Investitionen des BVK fließen in Frühphasen-Unternehmen (siehe Abb. 10).

Abbildung 10: Investition nach Finanzierungsphasen 2009<sup>151</sup>



#### 5.1.5 Zwischenfazit zu Venture Capital Gebern

Venture Capital Finanzierungen bieten Unternehmen diverse Vorteile. Sie können Finanzierungslücken schließen und so das Überleben und das Wachstum von Unternehmen sichern. Durch die Stärkung der Eigenkapitalbasis erhöht sich die Eigenkapitalquote und verhilft den Unternehmen an weiteres Fremdkapital zu gelangen, sofern dies nötig ist. Existenzgründer, die einen Venture Capital Geber hinter sich haben, befinden sich demnach in einer besseren Ausgangsposition, da ein zusätzlicher Vertrauensgewinn zu verbuchen ist und demnach die Bonität gegenüber Banken steigt.

Als weiterer Vorteil darf das professionelle Know-how angesehen werden, das zumeist mit in das Unternehmen eingebracht wird. Gerade Existenzgründer profitieren von dem Fachwissen und der Betreuung und Einflussnahme durch einen Beteiligungsgeber.

Neben einer generellen Planungssicherheit ist weiterhin aus finanzieller Sicht positiv zu bemerken, dass keine Tilgung oder Zinszahlungen fällig werden und den

<sup>150</sup> Vgl. BVK (Hrsg.): BVK Jahresstatistik 2009, 7

<sup>151</sup> BVK Jahresstatistik 2009

Gewinn schmälern. Die Liquidität wird somit nicht geschwächt und das Erreichen der Gewinnschwelle beschleunigt.

Neben den genannten Vorteilen ergibt sich aus der Venture Capital Finanzierung als Hauptnachteil der Verlust der vollkommenen Entscheidungsfreiheit. Durch die Abtretung von Gesellschafteranteilen verlieren die Unternehmer auch Entscheidungsgewalt, was nicht zwangsläufig negativ sein muss, jedoch zu einer Abhängigkeit führt. Auch das zwischenzeitlich schlechte Bild von Beteiligungsgesellschaften in der Gesellschaft und deren projiziertes Bestreben von Unternehmen nur eine hohe Rendite „heraus zu pressen“<sup>152</sup> führt zu einer gewissen Abneigung gegenüber dieser Finanzierungsform.

Es ist zudem anzumerken, dass die letzten Jahre ergeben haben, dass es gerade für Existenzgründer immer schwieriger wird an Investitionen durch Venture Capitals zu gelangen. Die Erfahrungen durch das Platzen der Dot.com-Blase und die Finanzkrise haben Kapitalgeber vorsichtiger werden lassen und erschweren den Zugang für Early-Stage-Phase Unternehmen zu ihnen. Gelingt es jedoch, Beteiligungskapital zu erhalten, sind Venture-Capital Geber eine sinnvolle Finanzierungsalternative oder zumindest eine mögliche Finanzierungsergänzung. Die Vorteile für die eigene Reputation und Bonität, in Zusammenhang mit den zur Verfügung gestellten monetären Mitteln, ist eine bedeutende Hilfestellung und sollte zumindest in einem Finanzierungsmix Beachtung finden.

## 5.2 Social Payment

Social Payment (Crowdfunding) ist ein Teilgebiet des Micropayments<sup>153</sup>, das heutzutage im Bereich des E-Commerce<sup>154</sup> Verwendung findet, und bezeichnet die freiwillige finanzielle Unterstützung von Projekten, Ideen, Unternehmungen etc. Für Entrepreneure mit Unternehmen, deren Schwerpunkt im Internet zu finden ist, können die Dienste Flattr und Kachingle eine Chance zur fortlaufenden Finanzierung bieten, wohingegen Kickstarter und vereinzelt ChipIn insbesondere Existenzgründer ansprechen sollte.

---

<sup>152</sup> Vgl. Spiegel-Online (Hrsg.): Gute Heuschrecken, böse Heuschrecken, erstellt: 31.01.08, <http://bit.ly/bRGGjC>, 23.7.2010

<sup>153</sup> Das Bezahlen von Dienstleistungen, Waren oder Content, das nur wenige Cent kostet, wird als Micropayment bezeichnet. [...] Geldbeträge zwischen 0,01 Euro und 5 Euro sind dem Micropayment zuzurechnen, wobei es allerdings bei den Kleinstbeträgen zu Überschneidungen mit dem Begriff Picopayment kommt. Vgl. ITWissen (Hrsg.): Micropayment, Definition, <http://bit.ly/bAyOHZ>, 23.7.2010

<sup>154</sup> "Electronic Commerce ermöglicht eine umfassende digitale Abwicklung der Geschäftsprozesse zwischen Unternehmen und zu deren Kunden über globale öffentliche und private Netze (Internet)." Vgl. Thome/Schnitzer: Electronic Commerce, München 1997

### 5.2.1 Flattr und Kachingle

Flattr<sup>155</sup> und Kachingle<sup>156</sup> sind relativ neue Projekte, die sich zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Arbeit (Juni 2010) noch in einer frühen Phase ihrer Entwicklung und Verbreitung<sup>157</sup> befinden. Ihnen gemeinsam ist die Möglichkeit ganze Internetseiten bzw. einzelne Beiträge finanziell zu unterstützen. Beide Unternehmen bedienen sich für die finanzielle Abwicklung des Ebay-Bezahldienstes PayPal<sup>158</sup>.

Flattr ist ein Projekt von Peter Sunde, welches Interessenten erlaubt einen bestimmten Betrag (2/5/10/20 Euro) auf das Flattr-Konto einzuzahlen. Der Nutzer kann nun bestimmen, welche Summe er monatlich davon für die Unterstützung von Internetseiten ausgeben möchte. Durch einen Klick auf den vom Herausgeber auf der entsprechenden Internetseite eingebundenen Flattr-Button bekundet der Nutzer seine monetäre Hilfe. Die Klicks werden monatlich aufaddiert und durch den zur Verfügung gestellten Betrag geteilt und ausgezahlt.<sup>159</sup>

Im Gegensatz zu Flattr gibt es bei Kachingle nur die Möglichkeit monatlich 5 US Dollar einzuzahlen. Beim Besuch einer Seite mit einem Kachingle Banner wird bei gewünschter Unterstützung per Mausklick auf das Medaillon (siehe Abb. 11) signalisiert, dass fortan die Häufigkeit der Besuche protokolliert und monetarisiert werden soll. Anhand der Quantität der Besuche wird der prozentuale Anteil errechnet<sup>160</sup>.

Abbildung 11: Kachingle Medaillon



<sup>155</sup> Flattr (Hrsg.): Startseite, <http://flattr.com>, 18.7.2010

<sup>156</sup> Kachingle (Hrsg.): Startseite, <http://www.kachingle.com>, 18.7.2010

<sup>157</sup> Um sich bei Flattr anzumelden, bedarf es einer Einladung zum Beta-Programm.

<sup>158</sup> PayPal (Hrsg.): Startseite, <http://www.paypal.com>, 18.7.2010

<sup>159</sup> Bei einer monatlichen bereitgestellten Summe von 10 Euro und 10 Klicks, würde jeder Klick 1 Euro (abzüglich 10% Provision für Flattr) für den Begünstigten bedeuten. Vgl. Flattr (Hrsg.): Introduction to Flattr, <http://bit.ly/bjdJGw>, 18.7.2010

<sup>160</sup> Werden als Beispiel zwei von Kachingle geförderte Internetseiten genommen, von denen der Nutzer die eine zwei Mal und die andere drei Mal im Monat besucht hat und ansonsten keine weiteren, erhalten die Betreiber 2 bzw. 3 US Dollar (abzüglich 15% Provision). Vgl. Kachingle (Hrsg.): FAQ, How Does Kachingle Work, <http://bit.ly/cPYH9q>, 18.7.2010

### 5.2.1.1 Nutzen von Flattr und Kachingle für Existenzgründer

Die freiwillige Finanzierung von Online-Inhalten erscheint als Alternative bzw. Ergänzung zu bloßen Werbeeinnahmen attraktiv. Hier kommt jedoch das von Marcel Weiss angeführte Henne-Ei-Problem<sup>161</sup> zum Tragen. Bisher hat sich für die Social Payment Dienste noch kein Markt etabliert und es wird sich erst noch zeigen müssen, ob Nutzer ein solches Konzept annehmen und bereit sind für Inhalte im Internet zu zahlen.

Flattr und Kachingle sind zudem nur für Existenzgründer interessant, die vorhaben eine online-basierte Unternehmung zu gründen, die dem Bezahlkonzept entgegenkommt und weniger auf eine Seed-Finanzierung ausgerichtet ist, sondern laufende Kosten decken soll. Ein Blick auf die bisherigen „Top-Verdiener“<sup>162</sup> offenbart eine Zurückhaltung seitens der Spender. Aufgrund der frühen Entwicklungsphase lässt sich jedoch in diesem Stadium kein abschließendes Fazit über die Wirtschaftlichkeit aussprechen.

### 5.2.2 Kickstarter

Kickstarter<sup>163</sup> ist eine Plattform im Internet, die es Unternehmern erlaubt, Projekte vorzustellen, die bei Gefallen von anderen Nutzern gefördert werden können. Vereinfacht ausgedrückt, stellt der Initiator sich und seine Idee vor und offeriert bei finanzieller Unterstützung diverse „Belohnungen“<sup>164</sup>, abhängig vom jeweiligen Projekt. Das bisher (Stand: Juli 2010) monetär erfolgreichste Projekt<sup>165</sup> ist Diaspora<sup>166</sup> mit einer Fördersumme von 200.641 US Dollar.

#### 5.2.2.1 Konditionen

Zur Förderung zugelassen sind im Moment nur Antragsteller, die eine US-amerikanische Bankverbindung und Adresse besitzen. Diese Restriktion geht auf Amazon Payments<sup>167</sup> zurück, welches von Kickstarter als Finanzierungsplattform

---

<sup>161</sup> Weiss, Marcel/Netzökonomie (Hrsg.): Wie Kachingle das Henne-Ei-Problem angeht, erstellt 30.4.10, <http://bit.ly/9OEbAQ>, 18.7.2010

<sup>162</sup> Kachingle (Hrsg.): Top Kachingled Sites, <http://bit.ly/dggoAO>, 25.7.2010 und Flattr (Hrsg.): Top Lists: <http://bit.ly/9cwUE9>, 25.7.2010

<sup>163</sup> Kickstarter (Hrsg.): Startseite, <http://www.kickstarter.com>, 19.7.2010

<sup>164</sup> Die Belohnungen werden durch den Initiator selbst festgelegt und können zudem nach Fördersumme gestaffelt werden.

<sup>165</sup> Kickstarter (Hrsg.): Popular Projects All Time: <http://bit.ly/13iDX1>, 19.7.2010

<sup>166</sup> Kickstarter (Hrsg.): Diaspora, Projekt, <http://bit.ly/boaari>, 19.7.2010

<sup>167</sup> Amazon (Hrsg.): Amazon Payments, Startseite, <http://payments.amazon.com>, 19.7.2010

genutzt wird. In Zukunft soll diese landesbezogene Einschränkung aufgehoben werden. Es ist jedoch noch kein genauer Zeitpunkt abzusehen.<sup>168</sup>

Um als Projekt zugelassen zu werden, wird ein Mindestmaß an Kreativität vorausgesetzt. Ausdrücklich untersagt sind Bittstellungen für wohltätige Zwecke oder die Deckung von Unternehmensausgaben.<sup>169</sup> Existenzgründer bzw. Jungunternehmer müssen demnach eine originelle Idee vorstellen, um zur Förderung durch die Nutzer zugelassen zu werden.

Jedes Projekt muss ein frei wählbares Mindestziel für die Finanzierung angeben, das innerhalb von 1-90 Tagen erreicht werden muss. Eine Obergrenze für die Fördermittel ist nicht vorgesehen. Wird das gesetzte Finanzierungsziel nicht in vollem Umfang erreicht bzw. übertroffen, sind sämtliche bis dahin zugesagten Fördermittel hinfällig und werden nicht eingezogen.

Weder Kickstarter selbst noch Nutzer, die ein Projekt fördern, haben einen Anspruch bzw. eine Beteiligung an diesem. Das gespendete Geld dient lediglich als Beitrag zu dem Projekt und bedingt nur die Bereitstellung der versprochenen Belohnung durch den Initiator. Das gesammelte Geld ist somit als Zuschuss zu betrachten und muss nicht zurückgezahlt werden.

Kickstarter behält 5% der gesamten Fördersumme als Provision ein. Zusätzlich erhebt Amazon Payments noch eine von Umfang abhängige Provision<sup>170</sup>. Nach erfolgreichem Abschluss eines Projekts zieht Amazon Payments die zugesagten Fördersummen von den Kreditkarten jedes Nutzers ein und stellt sie nach 14 Tagen dem Projektinhaber zur Verfügung.<sup>171</sup>

#### 5.2.2.2 *Vor- und Nachteile von Kickstarter*

Kickstarter bietet Existenzgründern und Jungunternehmern mit einer kreativen Idee eine unabhängige Plattform, um Geld zu sammeln. Das bereitgestellte Geld ist lediglich an die zugesagten Belohnungen geknüpft, bedingt ansonsten jedoch keine weiteren Zugeständnisse im Sinne von Stimmrechten oder Abtretung von Entscheidungsgewalt. Zudem müssen Unternehmer das Geld nicht zurückzahlen, was je nach Umfang der geförderten Summe eine enorme Stärkung der

---

<sup>168</sup> Kickstarter (Hrsg.): Guidelines, <http://bit.ly/be5ELq>, 19.7.2010

<sup>169</sup> Kickstarter (Hrsg.): Guidelines, <http://bit.ly/be5ELq>, 19.7.2010

<sup>170</sup> Amazon (Hrsg.): Amazon Payments, Amazon Payments Fees & Account Limits: <http://bit.ly/bq4MqJ>, 19.7.2010

<sup>171</sup> Kickstarter (Hrsg.): FAQ, If a project is successfully funded, how do project creators receive their money?, <http://bit.ly/5mn9UW>, 19.7.2010

Eigenkapitalquote bedeutet und keine finanziellen Belastungen durch Tilgungen nach sich zieht.

Die Einstellung eines Projekts ist weitestgehend risikolos, da auch zugesagte Belohnungen seitens des Initiators nur bei erfolgreicher Förderung geleistet werden müssen. Es handelt sich hierbei um eine Vorschusszahlung, bei der das Risiko auf der Kapitalgeberseite liegt.

Eine erfolgreiche Förderung ist abhängig von der Überzeugungskraft des Initiators und seiner Gründungsidee. Es ist daher schwer vorauszusagen, welche Projekte das gesteckte Förderziel erreichen und beim Nutzer Anerkennung finden.

Für deutsche Existenzgründer ist bisher die Restriktion für Projekte von US-amerikanischen Bürgern ein unumgängliches Hindernis, jedoch darf hier von einer zukünftigen Beseitigung dieser Hürde ausgegangen werden. Die finanziellen Konditionen sind jedoch nicht absehbar. Auch schmälert die doppelte Provisionsbelastung, zum einen durch Kickstarter, zum anderen durch Amazon Payments, die Fördersumme.

### 5.2.3 ChipIn

Im Zuge einer breiten Abdeckung der Social Payment Thematik soll auch ChipIn<sup>172</sup> nicht unerwähnt bleiben, jedoch nur eine oberflächliche Anschauung erhalten. Bei ChipIn handelt es sich, ähnlich wie bei Kickstarter, um einen Service zur Geldbeschaffung, der darauf ausgelegt ist, ein bestimmtes Projekt zu unterstützen.<sup>173</sup> Zum Sammeln von Fördergeldern wird ein Flash-basiertes Widget<sup>174</sup> erstellt, das auf Internetseiten, wie bspw. einem Blog oder auch Social Communitys<sup>175</sup>, wie Facebook oder MySpace, eingebettet werden kann.

Bei der Projektgestaltung gibt es seitens ChipIn keine Vorgaben bzw. Beschränkungen. Es ist möglich, jedoch nicht obligatorisch, ein zu erreichendes Finanzierungsvolumen anzugeben.

---

<sup>172</sup> ChipIn (Hrsg.): Startseite, <http://www.chipin.com>, 19.7.2010

<sup>173</sup> ChipIn (Hrsg.): About, <http://bit.ly/97JqTx>, 19.7.2010

<sup>174</sup> Widgets: (aus engl. Window und Gadget – »Fensterding«, »Dingsbums«) sind Miniprogramme, die modular einem Steuerprogramm (Dashboard) hinzugefügt werden können. Vgl. Quarkuser.net (Hrsg.): Widgets, Definition, <http://bit.ly/9SPpa3>, 19.7.2010

<sup>175</sup> Social Community: „Unter einer Social Community wird eine Website verstanden, auf der Social Networking betrieben wird. Social Communities bilden das Beziehungsnetzwerk eines Internetbenutzers ab. Ziel ist es, die Kontaktaufnahme zu erleichtern. Die kann ein berufliches Netzwerk sein oder auf den Freundeskreis zielen.“ Vgl. Spendwerk (Hrsg.): Social Community, Definition, <http://bit.ly/c7Otol>, 19.7.2010



Einzahlungen für ein Projekt werden unmittelbar und unabhängig vom Erreichen eines eventuellen Mindestförder Volumens vorgenommen und können nicht zurückerstattet werden. Förderungen können mittels Kreditkarte oder PayPal abgewickelt werden. Um Fördermittel zu erlangen, muss der Projektinitiator zudem über ein PayPal-Konto verfügen. Bis auf die allgemeine PayPal-Provision für Transaktionen wird keine weitere Gebühr vom Anbieter erhoben.

Aus Sicht des Autors scheint Chipln vornehmlich auf einen privaten Zweck ausgelegt zu sein. Die Einbettung in Social Communitys verdeutlicht diesen Eindruck, stellt jedoch kein Hindernis für Existenzgründer dar, den Dienst als Finanzierungsalternative bzw. Finanzierungsergänzung auszuprobieren.

### 5.3 Online-Kreditmarktplatz

Im Jahr 2005 wurde mit Zopa<sup>176</sup> die erste Online-Kreditvermittlungsplattform in Großbritannien gegründet<sup>177</sup>. Online-Kreditmarktplätze sind eine Alternative zu traditionellen Kreditvergabeinstituten, indem sie Anlegern und Kreditnehmern eine Plattform zur Verfügung stellen, auf der eine Kreditvergabe zu selbstgewählten Konditionen zu Stande kommen kann. Die Kredite werden dabei von Privat an Privat vergeben (Social Lending) und sind z.T. mit institutionellen Mikrokrediten<sup>178</sup> vergleichbar.

Stellvertretend für eine ganze Reihe an ähnlichen Kreditvermittlungsangeboten (Zopa, Prosper<sup>179</sup>, Auxmoney<sup>180</sup> etc.) wird in dieser Arbeit das deutsche Pendant Smava vorgestellt.

#### 5.3.1 Smava

Smava bietet seinen Kunden einen Service an, der sich mit dem Marktplatz von ebay<sup>181</sup> vergleichen lässt; mit dem Unterschied, dass hier keine Waren angeboten werden, sondern Kredite. Antragsteller erstellen ein Projekt mit dem gewünschten Kreditrahmen und Zinssatz, auf das Kreditgeber bei Gefallen vollständig oder anteilig eingehen können, d.h. sie können selbst entscheiden, in welcher Höhe sie ein Projekt finanzieren.<sup>182</sup> Smava ist keine Bank, sondern

---

<sup>176</sup> Zopa (Hrsg.): Startseite, <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/>, 25.7.2010

<sup>177</sup> Meyer, Thomas/Deutsche Bank Research (Hrsg.): E-Banking Snapshot 22: The power of people: Online P2P lending nibbles at banks' loan business, Frankfurt a. M. 2007, 1

<sup>178</sup> Siehe 5.2 Mikrokreditfonds Deutschland

<sup>179</sup> Prosper (Hrsg.): Startseite, <http://www.prosper.com>, 25.7.2010

<sup>180</sup> Auxmoney (Hrsg.): Startseite, <http://www.auxmoney.com>, 25.7.2010

<sup>181</sup> Ebay (Hrsg.): Startseite, <http://www.ebay.de>, 25.7.2010

<sup>182</sup> Smava (Hrsg.): So funktioniert's, Einfach Geld leihen, <http://bit.ly/9AraLI>, 25.7.2010

lediglich der Betreiber eines Kreditportals. In Zusammenarbeit mit der Bank für Investments und Wertpapiere (biw AG) werden die Kredite an die Antragsteller ausbezahlt und unterliegen dem Bankgeheimnis.<sup>183</sup>

#### 5.3.1.1 *Konditionen*

Antragsteller müssen sich per Postident-Verfahren verifizieren, bevor ihr Kreditprojekt zugelassen wird. Nach einer erfolgreichen Prüfung durch Smava, in der auch auf ihre Schufa-Datensätze zugegriffen wird, erhält der Kreditnehmer eine Bonität<sup>184</sup>, die sich aus dem Schufa-Ranking ableitet<sup>185</sup> und Anlegern die Möglichkeit geben soll eine Ausfallwahrscheinlichkeit des Kredits einschätzen zu können.<sup>186</sup>

Kreditnehmer dürfen zudem keinen negativen Schufa-Eintrag haben, müssen mindestens 18 Jahre alt sein, ein deutsches Bankkonto auf eigenem Namen besitzen und ein regelmäßiges Einkommen von mindestens 1.000 Euro monatlich haben.

Es bestehen keine Verwendungseinschränkungen für die Kreditprojekte, d.h. sie können sowohl für private Zwecke wie bspw. einen Hausbau, eine Hochzeit, einen Autokauf etc. verwendet werden, als auch für berufliche Ambitionen wie Materialbeschaffung, Existenzgründung, Umschuldung etc. Der Kreditbetrag kann dabei zwischen 1.000 – 50.000 Euro liegen.<sup>187</sup>

Jedes Projekt hat eine Kreditlaufzeit von 36 oder 60 Monaten, wobei die Kredite jederzeit ohne eine Vorfälligkeitsentschädigung frühzeitig zurückgezahlt werden können. Der Zinssatz für den Kredit kann vom Antragsteller selbst bestimmt werden und wird von Angebot und Nachfrage auf der Kreditplattform bestimmt.<sup>188</sup>

Bei einer erfolgreichen Kreditvermittlung erhebt Smava 2,5% (bei 36 Monaten Laufzeit), respektive 3,0% (bei 60 Monaten Laufzeit) Vermittlungsgebühr, die noch vor der Auszahlung an den Antragsteller eingezogen wird.<sup>189</sup>

---

<sup>183</sup> Smava (Hrsg.): Über Smava, Unternehmensportrait, <http://bit.ly/aF8cOa>, 25.7.2010

<sup>184</sup> Smava (Hrsg.): Anlage-Tools, Renditerechner, Bonität, <http://bit.ly/bumi2W>, 25.7.2010

<sup>185</sup> Und nicht schlechter als H sein darf

<sup>186</sup> Smava (Hrsg.): So funktioniert's, Ablauf auf dem Marktplatz, <http://bit.ly/b9vRm5>, 25.7.2010

<sup>187</sup> Smava (Hrsg.): Konditionen, <http://bit.ly/aKR4Cr>, 26.7.2010

<sup>188</sup> Smava (Hrsg.): Konditionen, <http://bit.ly/aKR4Cr>, 26.7.2010

<sup>189</sup> Smava (Hrsg.): Konditionen, <http://bit.ly/aKR4Cr>, 26.7.2010

Als Sicherheit für die Kreditgeber werden sogenannte Anleger-Pools<sup>190</sup> gegründet, die den Ausfall von Kreditrückzahlungen kompensieren sollen. Anleger werden, je nach Bonität, in einen der Anleger-Pools eingestuft und übernehmen, bzw. erhalten bei einem Ausfall der Kreditzahlung anteilig dessen Tilgung. Damit soll ein Totalverlust des Kapitaleinsatzes verhindert werden. Es gilt jedoch zu berücksichtigen, dass der Anleger-Pool nur für die Tilgungsrate, nicht aber den Zinsanteil aufkommt.

Kommen Kreditnehmer auch nach zwei Mahnungen nicht ihren Rückzahlungen nach, wird der ausstehende Teil an ein Inkasso-Unternehmen verkauft, welches sich dann um die weitere Abwicklung kümmert und den vollen Erlös an den betreffenden Anleger-Pool verteilt.<sup>191</sup>

### 5.3.1.2 *Vor- und Nachteile von Smava*

Die Selbstbestimmung der Zinsen für den gewünschten Kreditbetrag ist eines der attraktivsten Argumente für Smava. Je nach Bonität und Wohlwollen der Kreditgeber sind Kredite mit günstigeren Zinssätzen, als sie traditionelle Banken anbieten, möglich. Zudem gibt es beim Verwendungszweck keinerlei Beschränkungen, was eine große Flexibilität beim Geldeinsatz für Unternehmer ermöglicht.

Insbesondere Existenzgründer können vom Social Lending profitieren, da sie oftmals mangels Sicherheiten keinen Kredit von Banken erhalten, bei einem Kreditmarktplatz jedoch von der Streuung der Kreditgeber und geringeren Verlustängsten profitieren können.

Es gibt keine Garantien für eine erfolgreiche Kreditvermittlung. Antragsteller sind somit auf die Bereitschaft von privaten Kapitalgebern angewiesen, in ihr Projekt zu investieren.

Es besteht zudem das Risiko eines überhöhten Zinssatzes, wenn sich Antragsteller zuvor nicht ausreichend informiert haben. Es darf jedoch bezweifelt werden, dass seriöse Unternehmer keine Vergleichsangebote bei der Kalkulation des Zinssatzes eingeholt und ein Kreditvermittlungsportal als erste und einzige Finanzierungsquelle in Betracht gezogen haben.

---

<sup>190</sup> Smava (Hrsg.): Absicherung, Kapitalschutz durch Anleger-Pools, <http://bit.ly/ajgMrw>, 26.7.2010

<sup>191</sup> Smava (Hrsg.): Absicherung, Kapitalschutz durch Anleger-Pools, <http://bit.ly/ajgMrw>, 26.7.2010

## 6 Schlussbetrachtung

Die Bundesregierung und in ihrer Funktion als Fördermittelgeber stellvertretend die KfW haben das Kontingent an finanzieller Unterstützung sukzessive erhöht und es Existenzgründern damit vereinfacht an Fördermittel zu gelangen. Dennoch bleibt das Angebot zumeist von Krediten geprägt, die mitunter subventioniert sind, aber dennoch eine zusätzliche finanzielle Belastung für junge Unternehmen darstellen.

Im Gegenzug dazu haben die privaten Finanzierungsmöglichkeiten für Existenzgründer und junge Unternehmen in den letzten Jahren einen unübersehbaren Wandel erfahren und den Markt der Fördermaßnahmen erweitert. Flattr, Kickstarter oder Smava, um nur einige der Alternativen zu nennen, zeichnen sich dadurch aus, dass sie Klein- und Kleinstbeträge an Begünstigte zahlen und Projekte durch die Kumulation dieser Beträge verwirklicht werden. Die Dezentralisierung von Kapitalgebern stellt somit eine der größten Unterschiede zu klassischen Fördermitteln dar. Durch den Einsatz vieler kleiner Zahlungen wird eine Risikostreuung für jeden einzelnen gewährleistet, woraus sich eine gleichzeitig höhere Bereitschaft zur Unterstützung ergibt.

Damit einhergehend müssen sich Existenzgründer jedoch auch neuen Anforderungen stellen. Wo zuvor die Wirtschaftlichkeit einer Finanzierung im Vordergrund stand, sind jetzt der Projektcharakter, die Unternehmerperson selbst und das verfolgte Ziel in den Mittelpunkt gerückt. Private Förderer, von Venture Capital Gebern abgesehen, unterstützen in hohem Maße „nach Gefühl“, bzw. Interessenlage. Ein solches Umfeld schafft zum einen Chancen, indem Soft Skills oder eine mitreißende Idee ökonomische Defizite ausgleichen können, zum anderen jedoch ein stärker ausgeprägtes Gespür für zukünftige Marktentwicklungen und Kundenwünsche den Geschäftserfolg maßgeblich beeinflusst.

Aufgrund der Tatsache, dass sich viele der vorgestellten alternativen Fördermittel des privaten Bereichs in einer frühen Entwicklungsphase befinden, lässt sich nicht mit Sicherheit sagen, in welchem Umfang sie von Existenzgründern zukünftig in Anspruch genommen werden bzw. wie hoch die Rate für eine erfolgreiche Finanzierung ist. In Anbetracht der Unterstützungsformen, wie nicht rückzahlbaren Zuschüssen oder zinsgünstigen Krediten, kann jedoch ein reges Interesse aus Sicht der jungen Unternehmer prognostiziert werden. Für Existenzgründer und junge Unternehmer ohne Sicherheiten, aber mit einem attraktiven Konzept, könnten die alternativen privaten Förderungen die finale Instanz zur Geldbeschaffung darstellen. Und auch Unternehmer, die die Aufnahme eines Kredites mit marktüblichen Zinskonditionen scheuen, finden mit Kreditvermittlungsportalen eine Zweitmöglichkeit.

Unabhängig von der Art der Förderung, ob privat oder öffentlich, lässt sich festhalten, dass die von den meisten Programmen ausgehende Stärkung der Eigenkapitalquote<sup>192</sup> eine Festigung der finanziellen Geschäftslage nach sich zieht, die wiederum den Handlungsspielraum des Unternehmens erhöht. Aufgrund der Vielfältigkeit der unternehmerischen Anforderungen kann nicht pauschal beantwortet werden, welche Fördermöglichkeit die favorisierte ist. Im Laufe dieser Arbeit hat sich jedoch gezeigt, dass für verschiedene Unternehmensprofile und wirtschaftliche Ausgangslagen ein breites Spektrum an Fördermitteln zur Verfügung steht, das es seitens der Existenzgründer und Jungunternehmer zu nutzen gilt.

---

<sup>192</sup> indem bspw. Kredite als Eigenkapital angerechnet werden, oder Fördermittel direkt als Zuschüsse dem Eigenkapital zuzurechnen sind

## II. Literaturverzeichnis

### Bücher

- Bascha, Andreas: Hybride Beteiligungsformen bei Venture Capital, Wiesbaden 2001
- Eckstaller, Claudia/Huber-Jahn, Ingrid: Private Equity und Venture Capital, 2006
- Gruber, Marc et al.: Finanzielle Entwicklung junger Wachstumsunternehmen, Ann-Kristin, Achleitner (Hrsg.): Controlling von jungen Unternehmen, Stuttgart 2003
- Nathusius, Klaus: Grundlagen der Gründungsfinanzierung, Wiesbaden 2001
- Neubecker, Jochen: Finanzierung durch Corporate Venture Capital und Venture Capital, Wiesbaden 2006
- Pleschak, Franz/Ossenkopf, Birgit: Finanzierungskonzepte in den frühen Lebensphasen junger Technologieunternehmen, Steinle, Claus/Schumann, Katja (Hrsg.): Gründung von Technologieunternehmen, Wiesbaden 2003
- Rödel, Stefan/Doll, Matthias/Redline Wirtschaft (Hrsg.): Finanzplanung und öffentliche Fördermittel, Heidelberg 2005
- Schefczyk, Michael: Finanzierung mit Venture Capital, Dieter Krimphove (Hrsg.): Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung, Stuttgart 2002, 95-117
- Schefczyk, Michael: Innovationsfinanzierung und Venture Capital-Markt, Albers, Sönke; Gassmann, Oliver (Hrsg.): Handbuch Technologie- und Innovationsmanagement, Wiesbaden 2005
- Schöning, Stephan: Finanzierung von Existenzgründungen mit Bankkrediten nach Umsetzung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften für Kreditinstitute (Basel II), Finanz Betrieb, 2006

### Unternehmensschriften

- BVK (Hrsg.): BVK Jahresstatistik 2009
- BVK (Hrsg.): BVK Teilstatistik – Venture Capital 2005, Berlin 2006
- KfW-Bankengruppe, Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung, 09/2005
- KfW-Bankengruppe: Die KfW Bankengruppe stellt sich vor, Frankfurt a. M. 2010
- KfW-Bankengruppe: KfW Geschäftsbericht 2009
- KfW-Bankengruppe: KfW Kompass, Frankfurt a. M. 2008
- Kohn, Karsten/KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Gründungsmonitor 2009, Frankfurt a. M. 2009

- DIHK Gründerreport 2008, 1

#### Sonstige Schriften

- BMWi (Hrsg.): GründerZeiten: Existenzgründung in Deutschland, April 2010
- BMWi (Hrsg.): GründerZeiten: Existenzgründungsfinanzierung, Februar 2010
- Brixy/Hundt/Sternberg, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Hrsg.), IAB-Kurzbericht: Deutschland eine Gründungswüste?, 2009
- Franzke, Stefanie: Venture Capital in Deutschland und der Neue Markt: Eine empirische Untersuchung, Frankfurt am Main 2005
- Gabr/Hoffmann (2006)
- HM Treasury (2008)
- Josten/van Elkan/Laux, BMBF (Hrsg.): Gründungspotentiale bei Studierenden, Berlin/Bonn 2008
- Kohn/Ullrich/Fryges, Verband der Vereine Creditreform e.V. (Hrsg.): KfW-ZEW Gründungspanel 2009, Mannheim 2009
- Lahn/Hayen/Unterberg (2007)
- Meyer, Thomas/Deutsche Bank Research (Hrsg.): E-Banking Snapshot 22, The power of people: Online P2P lending nibbles at banks' loan business, Frankfurt a. M. 2007
- Sternberg, R./Brixy, U./Hundt: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Länderbericht Deutschland, Hannover 2006, Hannover:

*Hinweis: Die Mehrheit der folgenden Internetlinks wurden mit dem Linkverkürzungsdienst bit.ly erstellt.*

#### Internet - Interview

- Entrepreneurship-Berlin (Hrsg.): Interview mit Nicole Ziesche vom EXIST-Gründerstipendium, erstellt: 21.1.2010, <http://bit.ly/dyy6rB>, 22.7.2010

#### Internet – Lexika

- Creditolo Kreditlexikon (Hrsg.): Vorfälligkeitsentschädigung, Definition, <http://bit.ly/d9UXGs>, 21.7.2010
- ITWissen (Hrsg.): Micropayment, Definition, <http://bit.ly/bAyOHZ>, 23.7.2010
- Spendwerk (Hrsg.): Social Community, Definition, <http://bit.ly/c7Otol>, 19.7.2010
- Wirtschaftslexikon24.net (Hrsg.): Cash-Flow, Definition, <http://bit.ly/9vIAez>, 22.7.2010

- Wirtschaftslexikon24.net (Hrsg.): Eigenkapitalquote, Definition, <http://bit.ly/dBFfSo>, 18.7.2010

#### Internet – Verschiedenes

- Amazon (Hrsg.): Amazon Payments, Startseite, <http://payments.amazon.com>, 19.7.2010
- Auxmoney (Hrsg.): Startseite, <http://www.auxmoney.com>, 25.7.2010
- Basiswissen Fördermittel: <http://www.foerderland.de/112.0.html>, 12.7.2010
- BMWi (Hrsg.): Das EXIST Gründerstipendium, <http://bit.ly/7FSKtm>, 22.7.2010
- BMWi (Hrsg.): Förderdatenbank, Startseite, <http://bit.ly/4j8uDW>, 22.7.2010
- BVK (Hrsg.): Zur Rolle von Private Equity und Venture Capital in der Wirtschaft, Berlin 2005, <http://bit.ly/8ZXhcl>, 23.7.2010
- BMWi (Hrsg.): Mikrokreditfonds Deutschland: Kreditsumme, Existenzgründungsportal des BMWi <http://bit.ly/b0g6qm>, 22.7.2010
- ChipIn (Hrsg.): Startseite, <http://www.chipin.com>, 19.7.2010
- Deutsches Mikrofinanz Institut (Hrsg.): Hintergrund/Struktur, <http://bit.ly/9vMnnC>, 22.7.2010
- Ebay (Hrsg.) Startseite, <http://www.ebay.de>, 25.7.2010
- Escape (Hrsg.): Mikrokredite – was ist das?, <http://bit.ly/bP7VZP>, 22.7.2010
- ESF (Hrsg.): Mikrokreditfonds Deutschland, Merkblatt: Zielgruppe, <http://bit.ly/a1HN2Y>, 22.7.2010
- Europäische Kommission (Hrsg.): Was ist der ESF?, <http://bit.ly/9X7duH>, 20.7.2010
- EXIST, Das EXIST Gründerstipendium: <http://www.exist.de/exist-gruenderstipendium/index.php> 22.7.2010
- Flatrr (Hrsg.): Startseite, <http://flatrr.com>, 18.7.2010
- Förderland (Hrsg.): Basiswissen Fördermittel, <http://bit.ly/cJ9K33>, 12.7.2010
- Global Entrepreneurship Monitor (Hrsg.): Welcome to GEM, Willkommensseite <http://www.gemconsortium.org>, 18.7.2010
- Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.): Anlage B, Abschnitt 1, Anlage für zulassungsfreie, handwerkliche Berufe, <http://bit.ly/9wo0bQ>, 18.7.2010 Kachingle, <http://www.kachingle.com>, 18.7.2010
- KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Beraterbörse, Startseite, <http://bit.ly/9BH9qS>, 18.7.2010
- KfW-Bankengruppe (Hrsg.): ERP-Kapital für Gründung, Kurzbeschreibung, <http://bit.ly/c8xIJj>, 20.7.2010



- KfW-Bankengruppe (Hrsg.): Gründercoaching Deutschland, Kurzbeschreibung, <http://bit.ly/R0DVS>, 19.7.2010
- KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-StartGeld, Kurzbeschreibung, <http://bit.ly/dfVqeo>, 20.7.2010
- KfW-Bankengruppe (Hrsg.): Konditionsübersicht für Endkreditnehmer, erstellt: 02.8.2010, <http://bit.ly/aAPHZD>, 04.8.2010
- KfW Bankengruppe (Hrsg.): „Unternehmen in Schwierigkeiten“ zu finden, Formularnummer 142-251, erstellt: 01/09, <http://bit.ly/bL5QfS>, 20.7.2010
- KfW-Bankengruppe (Hrsg.): KfW-Unternehmerkredit, Kurzbeschreibung, <http://bit.ly/3CcZ0A>, 21.7.2010
- Kickstarter (Hrsg.): Startseite, <http://www.kickstarter.com>, 19.7.2010
- Mikrokreditfonds Deutschland (Hrsg.): Startseite, <http://mikrokreditfonds.gls.de>, 21.07.2010
- PayPal (Hrsg.): Startseite, <http://www.paypal.com>, 18.7.2010
- Prosper (Hrsg.): Startseite, <http://www.prosper.com>, 25.7.2010
- Quarkuser.net (Hrsg.): Widgets, Definition, <http://bit.ly/9SPpa3>, 19.7.2010
- Smava (Hrsg.): Startseite, <http://www.smava.de>, 25.7.2010
- Weiss, Marcel/Netzökonomie (Hrsg.): Wie Kachingle das Henne-Ei-Problem angeht, erstellt 30.4.10, <http://bit.ly/9OEbAQ>, 18.7.2010
- Zopa (Hrsg.): Startseite, <http://uk.zopa.com/ZopaWeb/>, 25.7.2010

#### Internet – Zeitungen

- Sueddeutsche.de (Hrsg.): Rangliste größter Volkswirtschaften. Japan verteidigt Platz zwei, erstellt: 15.2.10, Zeitungsartikel, <http://bit.ly/cqVCLp>, 23.7.2010
- Spiegel-Online (Hrsg.): Gute Heuschrecken, böse Heuschrecken, erstellt: 31.01.08, <http://bit.ly/bRGGjC>, 23.7.2010

## **Selbstständigkeitserklärung**

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit ohne fremde Hilfe selbstständig und nur unter Verwendung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Alle Teile, die wörtlich oder sinngemäß einer Veröffentlichung entstammen, sind als solche kenntlich gemacht.  
Die Arbeit wurde noch nicht veröffentlicht oder einer anderen Prüfungsbehörde vorgelegt.

Berlin, 6. August 2010

Thorsten Karras